

Tim



ANNUAL REPORT

1971



Digitized by the Internet Archive
in 2024 with funding from
University of Alberta Library

https://archive.org/details/Cana2024_1971

FIRST ANNUAL REPORT
of the
CANADIAN SALTFISH CORPORATION
for the year ended
MARCH 31st, 1971

AIDAN MALONEY

President
CANADIAN SALTFISH CORPORATION
ROYAL TRUST BUILDING
ST. JOHN'S, NEWFOUNDLAND, CANADA TEL. (709)722-7500

Canadian Saltfish Corporation

INTRODUCTION

The saltfish industry is located in Atlantic Canada, principally in the province of Newfoundland and Labrador. Nova Scotia and Quebec produce a significant percentage of Canada's total output of salt cod, but this consists, for the most part, of specialty cures. In the drying of ordinary salt fish, Nova Scotia has been dependent for many years on the supply of wet salted from Newfoundland and Labrador. New Brunswick and Prince Edward Island produce only marginal quantities of saltfish. In terms of the fishing industry and of the economy of the area, salt cod production is much more important in Newfoundland and Labrador, particularly in the more isolated parts of that province, than elsewhere on the Atlantic Coast.

At the turn of the century, the saltfish industry extended northward through the Maritimes, the Quebec Gulf coasts to Newfoundland and Labrador. Changing economic and social conditions in New England, together with the development of the fresh and frozen fish industries both there and in Quebec and in the Maritime Provinces over the past 20 years, resulted in the saltfish industry being concentrated increasingly in Newfoundland. In turn, the large build-up in recent years of the frozen fish industry along Newfoundland's south coast has largely displaced saltfish production away from this area.

In Newfoundland, the quality and quantity of saltfish seriously declined over the past two decades. This coupled with currency exchange problems resulted in, among other things, the loss of some old established customers, such as Brazil. In addition, periodic crises in world markets, fluctuations in total landings of fish and rising costs, all contributed to a decrease in the real incomes derived from saltfish.



Several attempts have been made within recent years to bring about more effective marketing of this product. The most recent example was the Newfoundland Associated Fish Exporters Limited (NAFEL). Originally set up in 1947, composed of licenced members, with a monopoly in export trade, NAFEL operated until 1970, although it lost its export monopoly in 1959. Following proposals made by the Government of Newfoundland in 1964, the Government of Canada appointed a Royal Commission to investigate the feasibility of establishing a national saltfish marketing board. The Commissioner, Dr. D. B. Finn, recommended against such a board, but proposed that a manufacturing agency be established for the purpose of improving quality.

In 1967, the devaluation of Sterling and other currencies brought about a new crisis in the world markets for saltfish. The Federal Government bought unsold stocks of fish and set up a Deficiency Payment program for fishermen. Prices to fishermen remained low in 1968, and it became obvious that more positive measures were required to solve the problems of the saltfish industry. Taking into account the recommendation of the Finn Commission, the Government of Canada decided to establish a Crown Corporation to buy and market saltfish produced in participating provinces.

ESTABLISHMENT OF THE CORPORATION

The Saltfish Act establishing the Canadian Saltfish Corporation was passed by the House of Commons on February 25, 1970, and given Royal Assent on March 25, 1970. This Act is intended to regulate Inter-Provincial and Export Trade in saltfish in order to improve the earnings of primary producers of cured cod fish.

The powers of the Corporation include the exclusive right to purchase, process, package and market saltfish of the cod family produced in participating provinces, or in specified areas thereof. The Corporation has the exclusive right to control the inter-provincial and export trade of any cured fish or by-products of fish curing from a participating province. In the exercise of its powers, the Corporation is to pursue the objective or marketing in an orderly manner, increasing returns to the fishermen and promoting international and inter-provincial markets in cured fish.

In order to enable the Corporation to carry out its functions, the Governor-in-Council may, through the Minister of Finance, either guarantee repayment of loans made by any Bank or make loans to the Corporation up to a total \$10 million dollars. The Corporation is to conduct its operations without appropriation by Parliament.

The Corporation consists of a Board of Directors composed of a Chairman, a President, one Director for each participating province and not more than five other directors, to be appointed by the Governor-in-Council to hold office for a term not exceeding five years. The Director for a participating province is to be appointed on the recommendation of the Lieutenant Governor-in-Council of the province concerned.

In addition, provision is made for an Advisory Committee consisting of not more than fifteen members, one of whom is designated by the Governor-in-Council as Chairman, and at least half of whom are to be fishermen or representatives of fishermen. Its purpose is to advise the Corporation on such matters relating to trading and dealing in cured fish as are referred to it by the Board of Directors or raised by the Advisory Committee itself.

When a province participates, it undertakes, among other things, to arrange for the payment of compensation for any plant or equipment made redundant by reason of any operations authorized to be carried out by the Corporation. In the event of claims for compensation for plants or equipment as stated in the Saltfish Act, the Corporation is absolved from all responsibility in respect of such claims. Canada has agreed to share the net cost of compensation to the province for validated claims.

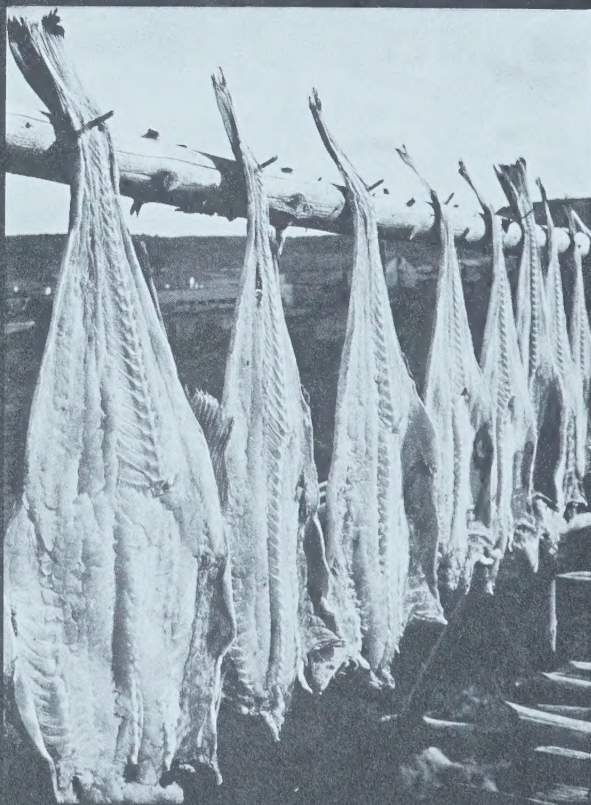
Newfoundland passed "The Saltfish Marketing Act, 1970" on April 28, 1970. The Corporation was designated as the body to control the trading and the marketing of cured fish and the by-products of fish curing in the province. The powers of the Corporation in intra-provincial trade are the same as the Federal Act provides in respect of inter-provincial and export trading and marketing. The Act applies to all areas of Newfoundland and Labrador and to all cured fish of the cod family.

Newfoundland signed an agreement with the Government of Canada on July 17, 1970. In this agreement, there are no exemptions for any type of salted fish. The Corporation in carrying out its operations, is to utilize the services of existing firms and facilities in the saltfish trade to the fullest extent consistent with the Corporation's requirements and purposes. Fish purchased by the Corporation is to be of standards and qualities as specified under the federal Fish Inspection Act.

Nova Scotia passed enabling legislation in 1970, but it was not proclaimed nor has this province signed an agreement with the Government of Canada.

Quebec submitted a bill to the National Assembly in February of 1971, but the bill had not received third reading by March 31, 1971.

The Chairman of the Corporation, Dr. E. P. Weeks, was appointed by Order-in-Council on April 9, 1970, and the President, Mr. Aidan Maloney, on April 16, 1970. The first Directors were appointed soon after (Appendix B). Dr. C. R. Barrett was named Chairman of the Advisory Committee by Order-in-Council on April 15, 1970, and various members of this Committee were named at the same time (Appendix C).



The first meeting of the Board of Directors, which established the legal existence of the Corporation, was held in Ottawa on May 4, 1970, less than four weeks after the appointment of the Chairman. The Advisory Committee had its first meeting on May 14, 1970. It was essential to act quickly because the fishing season had already commenced and, prior to these appointments, it was not feasible to set up a working organization.



The Minister of Fisheries and Forestry, the Honourable Jack Davis, had stated in the House of Commons on April 15, 1970, that the Corporation would announce initial prices to fishermen before the end of May. The Corporation issued these prices on May 23, 1970, although there had not been time for Corporation staff to visit and to make an on-the-spot assessment of the markets or more than a preliminary study of production costs. Accordingly, these prices were issued in full recognition of their preliminary nature.

During this time, the headquarters office was being established in St. John's and key personnel, including the Marketing Manager and the Comptroller/Secretary, were appointed effective June 1, 1970. From April through June, the services of two officials of the Bureau of Management and Consulting Services of the Department of Supply and Services were retained.

In June, the Marketing Manager visited key markets in the Caribbean and Mediterranean areas to establish import arrangements, and to draw up contracts for prices and deliveries. On the basis of the Marketing Manager's activities and of a concurrent assessment of the initial prices issued in May, the Board of Directors revised these prices and issued a new list on July 1, 1970 (Appendix D). These prices applied on a retroactive basis and represented an upward revision of approximately 20 per cent.

During June and July, negotiations were undertaken and concluded with Agents who would act as buyers and processors or as buyers only. These Agents were located in Newfoundland and Nova Scotia. The processors in the latter province were included because it was expected that Nova Scotia would soon sign an agreement to participate.

The arrangement with the Agents provided that they would purchase cured fish at the prices established by the Corporation; arrange for the transportation of this fish from the fishermen's stages to the processing plants; process, pack and store fish; and deliver it to the export point when required. In addition, the Agents would act on behalf of the Corporation in extending short term credit for seasonal supplies and services where necessary to enable fishermen to produce saltfish. The Agents were to be paid on the basis of the cured fish produced by the plant, this payment to include both prices to fishermen and a processing fee. A standard processing fee was established for all the agents involved.

From the above outline, it can be seen that the Corporation was in full operation by the end of July, 1970, four months from the date of the proclamation of the Saltfish Act and three months from the first meeting of the Board of Directors.

OPERATIONS

PRODUCTION

In Newfoundland and Labrador and along the north shore of the Gulf in Quebec, saltfish is produced largely by fishermen who split and salt their catch in their own premises. In this area, there are perhaps as many as 400 communities involved. In the Maritimes and in the Gaspé, the splitting and salting operation is usually done by plants.

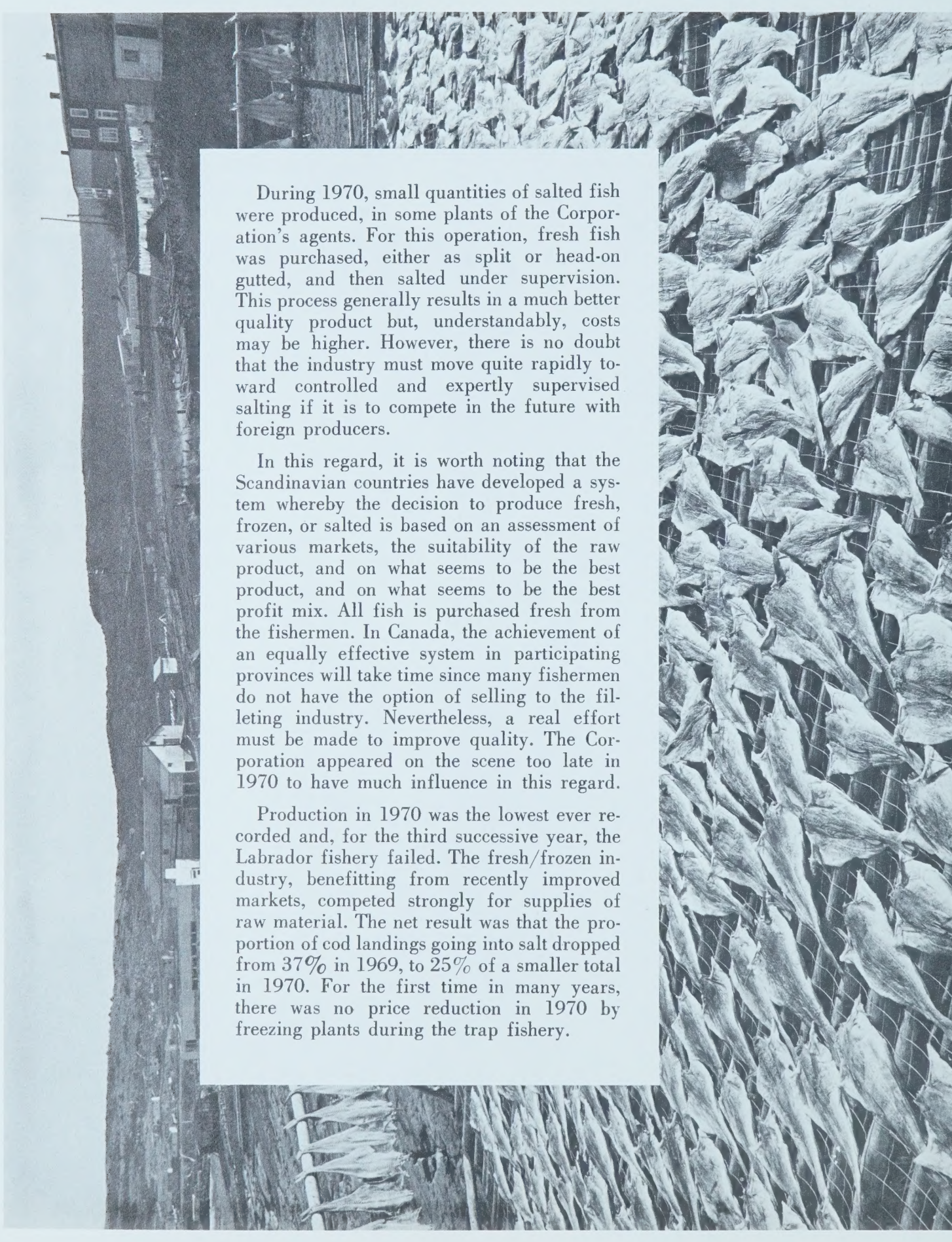
The greater part is produced from the in-shore trap fishery which takes place between mid-June and mid-August. However, fish may be caught and salted from the inshore fishery during the period of about April to November.

The fishing operation is carried on mostly in boats from 18 feet to about 50 feet in length. Typically, the fisherman also has a small shed or stage in which the salting operation is carried out. Two or four man crews are most commonly used, and the main types of gear are cod traps, gill nets and baited lines.

The fish is brought ashore to the stage where it is gutted and the head is taken off. In an operation called splitting, the backbone is removed and the fish is then ready for salting. Often, the fisherman's family will assist with this operation. The split fish is then piled in layers and salt is spread over each layer. The fish, if heavy salted, is kept in the stage until struck, that is, until salt and water are uniformly mixed throughout the fish. This process generally takes not less than twenty-one days. If the fish is to be light salted, less salt is used, and it must be dried, usually in the open air, immediately after it has been in salt for five days. Heavy salted fish is transported to mechanical dryers.

Deterioration in quality begins immediately the fish comes out of the water and, if it is not properly handled, especially during this initial stage, rapid deterioration will occur. The grading of salted fish is determined by size and quality. The size factor is, of course, something over which the fisherman has no control. Quality, on the other hand, depends on the care and attention given by the fisherman in catching, splitting, salting and handling his product.





During 1970, small quantities of salted fish were produced, in some plants of the Corporation's agents. For this operation, fresh fish was purchased, either as split or head-on gutted, and then salted under supervision. This process generally results in a much better quality product but, understandably, costs may be higher. However, there is no doubt that the industry must move quite rapidly toward controlled and expertly supervised salting if it is to compete in the future with foreign producers.

In this regard, it is worth noting that the Scandinavian countries have developed a system whereby the decision to produce fresh, frozen, or salted is based on an assessment of various markets, the suitability of the raw product, and on what seems to be the best product, and on what seems to be the best profit mix. All fish is purchased fresh from the fishermen. In Canada, the achievement of an equally effective system in participating provinces will take time since many fishermen do not have the option of selling to the filleting industry. Nevertheless, a real effort must be made to improve quality. The Corporation appeared on the scene too late in 1970 to have much influence in this regard.

Production in 1970 was the lowest ever recorded and, for the third successive year, the Labrador fishery failed. The fresh/frozen industry, benefitting from recently improved markets, competed strongly for supplies of raw material. The net result was that the proportion of cod landings going into salt dropped from 37% in 1969, to 25% of a smaller total in 1970. For the first time in many years, there was no price reduction in 1970 by freezing plants during the trap fishery.

PROCESSING

The production of saltfish has dropped to about half the level of 1950, but the available plant capacity for drying and processing has declined by a much smaller percentage. In the spring of 1970, it was estimated that about 2½ times as much drying capacity was available in Newfoundland and in Nova Scotia as anticipated production would likely require. This implied that each unit of output would carry too much overhead if all the plants were used. Hence, in order to reduce costs and, thus, increase returns to fishermen, the Corporation has to bring about a rationalization of the processing industry. This, of course, must be done on the basis of a realistic assessment of future requirements, not only for drying capacity, but also for cool storage — an essential factor in quality control. With this in mind, the Corporation informed plant owners that it would likely deal with fewer agents in 1971 and that, in any event, plants must meet the requirements of the Fish Inspection Act and have adequate cool storage.

In addition to the question of supplies, another factor determining plant requirements was that the Corporation would not likely send fish for processing to non-participating provinces. In the light of these considerations, the Corporation believes that it would be unwise to move hastily in reducing drying capacity in participating provinces until it has acquired a better picture of supply trends and of the capacity of the existing industry.

MARKETING

At the outset, the Corporation had no contacts in any market and no selling organization. Nevertheless, the Board of Directors decided that the Corporation should undertake the marketing of all its production in 1970.

Arrangements had to be made under conditions of great difficulty and urgency because production was already underway. It was essential to select importers and importing agents to provide for the movement of fish to the markets and to ascertain price levels so that realistic initial prices could be paid to the fishermen. Despite difficulties, import arrangements were quickly made in New York, Jamaica, Puerto Rico, Trinidad, Barbados, and in other Caribbean markets, as well as in Portugal, Spain and Italy.

It was also necessary in June to make some contracts to cover the whole season and, as was customary, in terms of U. S. dollars. The freeing of the Canadian dollar after the conclusion of contracts resulted in a reduction of earnings of approximately a quarter of a million dollars.

A further difficulty, which became apparent over the course of 1970, and that was beyond the control of the Corporation, was the reduced production of saltfish as contrasted with the previous year. This made it impossible to meet the quantities contracted for individual markets and it also increased the overhead cost per quintal.

The marketing arrangements proved to be very effective. Excellent relations were developed between the Corporation and the various importers. To promote these relations further and to assist in the assessment of markets for 1971, the Chairman, the President and the Marketing Manager visited the countries concerned between the middle of February and the end of March, 1971. During the latter part of August and in early September, 1970, the Chairman and the President had already travelled to Iceland, the Faroe Islands, Denmark and Norway, both to discuss their operations and to obtain their views on the various markets.

It is of interest that the Portuguese market, which had been virtually lost to Canada in recent years principally because of the poor quality of shipments, purchased over \$400,000 worth of fish which was well received by importers and consumers. Contacts were renewed with traditional markets for Canadian saltfish which, due to various circumstances, had not been customers for a number of years. These markets include Brazil, Greece and Cuba. Plans are being made with a view to re-establishing Canadian saltfish in these countries.

The quantities shipped to the main markets are shown in Appendix "E".

TRANSPORTATION

In 1970 the cost of transporting salted fish from fishermen's stores to the processing plants was borne by the individual fisherman concerned. Freight charges were established for various areas according to their distance from the plants. When paying for fish, the Corporation's agents deducted the applicable freight charge per quintal. Movement was by both vessel and truck.

The majority of export shipments were carried by ship and trailer truck to Halifax and Montreal to be trans-shipped by connecting vessels to the various destinations. However, several ships were chartered, loaded in Newfoundland, and sailed directly to market. This method because it required less handling and shorter travel time reduced costs and assisted in maintaining the quality of the fish and the appearance and condition of the container. The Corporation intends to make greater use of this system.

FINANCING

In accordance with Section 16 of the Saltfish Act, a grant of \$100,000 was made by the Federal Government to enable the Corporation to meet initial operating and establishment expenses. Part of this grant is recoverable by the Federal Government from participating provinces.

In order to finance the purchase, processing and marketing of saltfish, the Corporation borrowed from one of the chartered banks without government guarantee. All bank loans have been repaid.

Towards the end of the financial year, arrangements were negotiated with the Department of Finance for advances of working capital as provided for under Section 17 (1) (b) of the Saltfish Act; these advances will be used in 1971-72.



ADMINISTRATION

During April, May and June, the Corporation employed the services of two officials from the Bureau of Management and Consulting Services of the federal Department of Supply and Services. This had been arranged by the Department of Fisheries and Forestry prior to the establishment of the Corporation. The cost of these services was paid from the establishment grant.

Many of the permanent employees engaged were already experienced in the saltfish business, and were also familiar with export requirements and documentation. This helped to ease adjustments ordinarily encountered in setting up a new organization.

An accounting system was designed and certain parts were computerized. It is intended to computerize gradually all feasible and appropriate portions of this system as the Corporation's activities evolve and develop.

Following a period of temporary accommodation, the Corporation located its offices in the Royal Trust Building on Water Street in St. John's, Newfoundland.

CREDIT TO FISHERMEN

Traditionally, fishermen have been financed in their home community by a general merchant or by a member of the processing industry, or both. The fisherman was "grub-staked" in the spring, and as he sold his fish he reduced his debt. A poor fishery, sickness, and other problems, could make it difficult for a fisherman to clear his account in any one year. The cost of extending credit to fishermen would likely be reflected in the price of goods and supplies purchased. In turn, outport merchants depended for credit on suppliers and wholesalers located in larger centres such as St. John's.

Credit was of fundamental importance to the inshore fisherman. However, the problems in this respect have been ameliorated to some extent by transfer payments. The policy of the Corporation to set initial prices, to accept all saleable fish offered, and to pay cash at time of purchase, should further reduce the need for credit.

Section 7 (i) of the Saltfish Act empowers the Corporation to make loans of working capital on a seasonal basis to fishermen and to producers in a participating province. The question of credit was not of great significance during the 1970-71 production year, because the Corporation had entered the picture rather late and most of the credit arrangements had already been made between the processors and the fishermen. However, it was necessary to extend credit in certain areas. Some of these accounts had to be carried over to the 1971-72 production year because of catch declines in certain areas, such as Labrador. It must be recognized that any loss sustained by the Corporation as a result of unpaid debts can only be reflected in lower initial prices and/or final payments to the fishermen.



CO-OPERATION WITH OTHER AGENCIES

The Inspection Branch of the Department of Fisheries and Forestry has maintained inspectors in plants to ensure that the provisions of the Fish Inspection Act governing both plant standards and production were carried out. The inspectors did not control the type of fish that arrived at each plant. Many discussions and meetings were held with the Inspection Branch with the view to improving quality from the boat to the plant. A program was agreed upon for 1971-72 which will place great emphasis on the control of quality at the production level. To implement this program, qualified personnel will be engaged by the Inspection Branch and also by the Corporation.

During 1970, various other branches of the Department of Fisheries and Forestry provided valuable assistance. The Industrial Development Branch provided the services of a senior official on matters related to production. A number of officers of the Inspection and Protection Branches were named Inspectors under Section 26 of the Saltfish Act. Close liaison was maintained with the Economics Branch for the purpose of recording production levels, stocks, and other relevant data.

Co-operation was maintained throughout 1970-71 with the College of Fisheries, Navigation, Marine Engineering and Electronics located in St. John's. Several hundred fishermen have taken courses in the proper handling and processing of saltfish. Corporation staff and the officials of the Inspection Branch participated in giving instructions to all the classes. The Corporation appreciated the high degree of co-operation received from the College of Fisheries.

SUMMARY OF THE YEAR'S OPERATIONS

The Auditor General's Report, which is attached as Appendix "A", provides the details of the Corporation's financial transactions.

The Corporation purchased an equivalent dry weight of 164,000 cwt. of heavy salted fish, and 70,000 cwt. of light salted fish for a total of 234,000 cwt. (Appendix "F"). This was a considerable decrease compared with the 229,000 cwt. of heavy, and 141,000 cwt. of light salted fish produced in 1969. Moreover, a significant quantity of the 1970 production did not pass through the Corporation because the Corporation only began to purchase fish on June 15, 1970.



Sales to March 31, 1971, amounted to 220,768 cwt. for a CIF value of \$7,270,000 (Appendix "E"). The principal markets in terms of value were Jamaica, Puerto Rico, Trinidad and Barbados in the Caribbean; Portugal, Spain and Italy in southern Europe; and the United States. Shipments were also made to points as far apart as Toronto and South Korea. The total cost of selling operations was slightly over 3% of the F.O.B. value of sales.

At the end of the fiscal year, the Corporation had an excess of income over expenditure of \$554,482.00 available for distribution to the fishermen. Although the year end audit could not be made available in March, there was sufficient information to enable the Board of Directors to take a decision in principle at that time on a schedule of final payments to fishermen and producers (Appendix "G"). This was considered essential in order that final payments could be announced prior to the release of initial prices for the 1971 season. It was expected that fishermen would plan their 1971 fishing program in the light of total returns for the 1970 season and of opening prices for 1971. The total returns from the Corporation to fishermen per cwt. sold in 1970 were about 30% higher than the prices received in 1969.

The highly favourable results of the year's operations were, of course, due to a combination of many factors. The general shortage of saltfish in world markets created a potentially favourable price situation. By the use of one-desk selling, and the rapid development of an effective marketing system, the Corporation was able to take full advantage of this buoyancy.

The Corporation also benefitted from the fact that there were no claims during the year for defective shipments, that selling commissions to importers were almost entirely eliminated, that substantial savings were made by the use of lower cost direct shipments from Newfoundland, and by a reduction in insurance costs. It should also be noted that of basic importance was the high degree of enthusiasm, initiative and efficiency displayed by all those directly concerned with the activities of the Corporation. In this connection, the Corporation appreciated the valuable suggestions and comments of the Advisory Committee.



PLANS FOR THE FUTURE

The Corporation considers that an increasing proportion of the total production should be purchased in a fresh state from the fishermen and salted under supervision in plants or community stages. This is the best way to make a substantial improvement in quality without which saltfish will have difficulty competing in foreign markets with supplies from other countries and with alternative foods. At the same time, better quality will permit the payment of higher prices for the raw material. Therefore, the Corporation plans to increase controlled salting during 1971-72.

For example, an attempt will be made to re-enter the Greek market where there is a strong demand for specially cured wet salted fish. To assist in this project, which represents an innovation in salting practices in Newfoundland, the Industrial Development Service of the federal Department of Fisheries and Forestry, and the Newfoundland Fisheries Development Authority, are providing financial support and technical assistance. Preliminary arrangements have also been discussed for sales to Brazil in the coming season.

In the field of merchandising, salt cod in certain markets is becoming a specialty product. This calls for careful production methods and up-to-date packaging, distribution and promotion. Experiments will be conducted, for instance, in the use of one pound blister packaging, and trial shipments will be made in new or modified containers. Other areas of product development are also being considered by the Corporation.

The Board of Directors has been encouraged by what the Corporation has been able to achieve in the markets during 1970. Indications are that this product will continue to maintain its popularity both in the face of rising prices, and of competition from an increasing variety of alternative foods. The Corporation views with optimism not only the immediate future but the longer term prospects for the industry. The Corporation looks forward to the participation of Quebec, which will strengthen the volume position and help meet the demands of the market. This should result in continued favourable returns to the fishermen.



APPENDIX A
CANADIAN SALTFISH CORPORATION
(Established by the Saltfish Act)
Balance Sheet as at March 31, 1971

ASSETS

Current Assets:

Cash		\$460,727	
Agents' advance accounts.....	\$195,038		
Less: Allowance for doubtful accounts	57,430	137,608	
Accounts receivable — Trade.....	460,186		
Less: Allowance for doubtful accounts	7,862	452,324	
Travel advances		1,741	
Inventories			
Fish, at processed cost.....	140,693		
Packages, at cost.....	29,727	170,420	
Prepaid expense		8,449	
Total Current Assets			\$1,231,269

Fixed Assets — at cost:

Furniture and equipment.....	31,671		
Less: Accumulated depreciation	6,334	25,337	
Leasehold improvements	28,913		
Less: Accumulated amortization.....	5,783	23,130	48,467
			\$1,279,736

Approved on behalf of the Board:

E. P. WEEKS, CHAIRMAN

R. M. CLANCY, DIRECTOR

APPENDIX A (Cont.)
CANADIAN SALTFISH CORPORATION
(Established by the Saltfish Act)
Balance Sheet as at March 31, 1971

LIABILITIES

Current Liabilities:

Accounts payable and accrued liabilities \$ 725,254

Due to Fishermen:

Excess of income over expense for the year, per
Statement of Income and Expense 554,482

\$1,279,736

I have examined the above Balance Sheet and the related Statement of Income and Expense and have reported thereon under date of June 18, 1971, to the Minister of Fisheries.

AUDITOR GENERAL OF CANADA

APPENDIX A (Cont.)
CANADIAN SALTFISH CORPORATION
Statement of Source and Application of Funds for the year ended
March 31, 1971

Source of funds —

Net income for the year..... \$554,482

Depreciation and amortization not requiring a
current outlay of funds 12,117

566,599

Application of funds —

Purchase of fixed assets..... 60,584

Working capital March 31, 1971..... \$506,015

APPENDIX A (Cont.)

CANADIAN SALTFISH CORPORATION

Statement of Income and Expense for the year ended March 31, 1971

Sales (Note 1)		\$6,840,175
Cost of Sales		
Product cost	\$5,476,510	
Transportation, storage and packages.....	518,321	
Miscellaneous	85,547	
Total cost of sales		6,080,378
Gross margin		759,797
Expense		
Salaries and employee benefits		
(Note 2)	\$131,796	
Rent	31,763	
Travel	17,204	
Communications	9,282	
Provision for doubtful accounts	7,862	
Postage, printing and stationery.....	7,561	
Professional and special services.....	7,095	
Depreciation	6,334	
Leasehold improvements amortized ..	5,783	
Representatives' expenses	4,446	
Grant in lieu of municipal taxes	2,765	
Advertising and promotion	2,706	
Other	4,695	239,292
Less: Government grant provided		
under section 16 of the Act.....	100,000	
	139,292	
Interest	66,023	205,315
Excess of income over expense to be distributed to fishermen		\$ 554,482

Note: 1. Sales represent the F.O.B. packed value of products sold.
The C.I.F. value approximates \$7,270,000.

2. Expense includes remuneration of directors as directors \$800 and remuneration of officers \$65,608. The Corporation has seven directors and six officers; two officers are also directors.

APPENDIX B

CANADIAN SALTFISH CORPORATION

BOARD OF DIRECTORS

<u>Name</u>	<u>Address</u>	<u>Appointed</u>	<u>Duration</u>
Dr. E. P. Weeks	Ottawa, Ontario	April 9, 1970	2 years
Mr. Aidan J. Maloney	St. John's, Nfld.	April 16, 1970	5 years
Mr. C. Robin Molson	Ottawa, Ontario	April 17, 1970	5 years
Mr. A. D. Crerar	Ottawa, Ontario	April 17, 1970	5 years
Mr. R. M. Clancy	St. John's, Nfld.	April 30, 1970	3 years
Mr. Ian M. Mackeigan	Halifax, N.S.	April 30, 1970	3 years
Mr. Clifford Russell	St. John's, Nfld.	Dec. 23, 1970	3 years

..... 6

Meetings 2

C

CORPORATION

ORY COMMITTEE

<u>Names</u>	<u>Address</u>	<u>Appointed</u>	<u>Duration</u>
Dr. C. R. Barrett	St. John's, Nfld.	April 23, 1970	4 years
Mr. Patrick J. Antle	St. John's, Nfld.	April 23, 1970	2 years
Mr. Lester D. Andrews	Wesleyville, Nfld.	April 23, 1970	4 years
Mr. Harold I. Mifflin	Catalina, Nfld.	April 23, 1970	4 years
Mr. Sherman F. W. Zwicker	Lunenburg, N.S.	April 23, 1970	4 years
Mr. Lorenzo Dredge	Black Duck Cove, Nfld.	April 23, 1970	2 years
Mr. John Molloy	St. Shotts, Nfld.	April 23, 1970	2 years
Mr. Frederick G. Earle	Carbonear, Nfld.	April 23, 1970	2 years
Mr. Albert Perlin	St. John's, Nfld.	April 23, 1970	4 years

Number of Meetings 6

ERRATA

APPENDIX C

The appointment of MR. PATRICK J. ANTLE is for a period of 4 years, and
The appointment of MR. ALBERT PERLIN is for a period of 2 years, and not as printed in the Appendix.

APPENDIX D

CANADIAN SALTFISH CORPORATION

PRESS RELEASE ON INITIAL PRICES 1970

On May 23rd, 1970, the Canadian Saltfish Corporation announced opening Prices for the 1970 production of saltfish. Those prices were estimated on the basis of information available at that time to the Corporation and were intended to be a guide to fishermen for the qualities and cures of saltfish that would give them the best earnings.

The Corporation has now in hand contracts with buyers for substantial quantities at improved prices and a market assessment has been completed of the major market area of the West Indies. The Corporation is, therefore, pleased to announce the following improved prices to fishermen which will apply to all saltfish purchased on behalf of the Corporation during the 1970 season, including saltfish that has already been bought.

Per Draught of 224 Pounds

#1 Saltbulk		May 23, 1970 Price	July 1, 1970 Price
Extra Large)		
Large)	\$22.00	\$26.00
Medium)		
Small		\$19.00	\$22.00

#2 Saltbulk

Extra Large)		
Large)	\$19.00	\$21.00
Medium)		
Small)	\$17.00	\$18.00

Dried 38% Moisture Content

Per Quintal of 112 Pounds

Large Madeira	\$19.50	\$22.50
Medium Madeira	\$18.50	\$21.50
Small Madeira	\$16.50	\$19.50
Tomcods	\$14.00	\$17.00
Large Thirds	\$17.50	\$19.50
Medium Thirds	\$15.50	\$17.50
Small Thirds	\$13.00	\$15.00

APPENDIX B

CANADIAN SALTFISH CORPORATION

BOARD OF DIRECTORS

<u>Name</u>	<u>Address</u>	<u>Appointed</u>	<u>Duration</u>
Dr. E. P. Weeks	Ottawa, Ontario	April 9, 1970	2 years
Mr. Aidan J. Maloney	St. John's, Nfld.	April 16, 1970	5 years
Mr. C. Robin Molson	Ottawa, Ontario	April 17, 1970	5 years
Mr. A. D. Crerar	Ottawa, Ontario	April 17, 1970	5 years
Mr. R. M. Clancy	St. John's, Nfld.	April 30, 1970	3 years
Mr. Ian M. Mackeigan	Halifax, N.S.	April 30, 1970	3 years
Mr. Clifford Russell	St. John's, Nfld.	Dec. 23, 1970	3 years

Number of Directors Meetings 6

Number of Executive Committee Meetings 2

APPENDIX C

CANADIAN SALTFISH CORPORATION

MEMBERS OF THE ADVISORY COMMITTEE

<u>Names</u>	<u>Address</u>	<u>Appointed</u>	<u>Duration</u>
Dr. C. R. Barrett	St. John's, Nfld.	April 23, 1970	4 years
Mr. Patrick J. Antle	St. John's, Nfld.	April 23, 1970	2 years
Mr. Lester D. Andrews	Wesleyville, Nfld.	April 23, 1970	4 years
Mr. Harold I. Mifflin	Catalina, Nfld.	April 23, 1970	4 years
Mr. Sherman F. W. Zwicker	Lunenburg, N.S.	April 23, 1970	4 years
Mr. Lorenzo Dredge	Black Duck Cove, Nfld.	April 23, 1970	2 years
Mr. John Molloy	St. Shotts, Nfld.	April 23, 1970	2 years
Mr. Frederick G. Earle	Carbonear, Nfld.	April 23, 1970	2 years
Mr. Albert Perlin	St. John's, Nfld.	April 23, 1970	4 years

Number of Meetings 6

APPENDIX D

CANADIAN SALTFISH CORPORATION

PRESS RELEASE ON INITIAL PRICES 1970

On May 23rd, 1970, the Canadian Saltfish Corporation announced opening Prices for the 1970 production of saltfish. Those prices were estimated on the basis of information available at that time to the Corporation and were intended to be a guide to fishermen for the qualities and cures of saltfish that would give them the best earnings.

The Corporation has now in hand contracts with buyers for substantial quantities at improved prices and a market assessment has been completed of the major market area of the West Indies. The Corporation is, therefore, pleased to announce the following improved prices to fishermen which will apply to all saltfish purchased on behalf of the Corporation during the 1970 season, including saltfish that has already been bought.

Per Draught of 224 Pounds

<i>#1 Saltbulk</i>	<i>May 23, 1970 Price</i>	<i>July 1, 1970 Price</i>
--------------------	---------------------------	---------------------------

Extra Large)		
Large)	\$22.00	\$26.00
Medium)		
Small	\$19.00	\$22.00

#2 Saltbulk

Extra Large)		
Large)	\$19.00	\$21.00
Medium)		
Small	\$17.00	\$18.00

Dried 38% Moisture Content

Per Quintal of 112 Pounds

Large Madeira	\$19.50	\$22.50
Medium Madeira	\$18.50	\$21.50
Small Madeira	\$16.50	\$19.50
Tomcods	\$14.00	\$17.00
Large Thirds	\$17.50	\$19.50
Medium Thirds	\$15.50	\$17.50
Small Thirds	\$13.00	\$15.00

APPENDIX E

CANADIAN SALTFISH CORPORATION

TOTAL SHIPMENTS LIGHTSALTED AND HEAVYSALTED TO VARIOUS MARKETS — YEAR ENDED MARCH 31st, 1971

<i>Market</i>	<i>Cwts. (100 lbs)</i>	<i>CIF Value (000's)</i>
Jamaica	75,202	2,276
Puerto Rico	59,946	2,096
U. S. A.	20,156	768
Trinidad	18,595	554
Portugal	11,215	452
Spain	7,072	280
Barbados	9,883	245
Italy	5,525	216
Sales in Newfoundland....	5,717	130
Grenada	2,235	83
St. Vincent	1,466	45
Guyana	877	22
Montserrat	500	19
St. Lucia	500	18
Dominica	462	17
Haiti	400	16
Bahamas	405	13
Toronto	362	11
Korea	250	9
	<hr/>	<hr/>
	220,768	7,270

NOTE: There was an unshipped inventory as of March 31, 1971.

APPENDIX F

CANADIAN SALTFISH CORPORATION

PURCHASES YEAR ENDED MARCH 31st, 1971

Grade and Drieth *Cwts*

LIGHTSALTED:

Choice	11,945	
Prime	13,720	
Madeira	26,805	
Thirids	4,062	
Tomcods	11,392	
West India	2,285	
		<hr/>
		70,209

HEAVYSALTED:

Wetsalted:

Choice	184,453	
Standard	16,532	200,985
		<hr/>

Ordinary Cure:

Choice	8,842	
Standard	273	9,115
		<hr/>

Semi-Dry:

Choice	8,173	
Standard	218	8,391
		<hr/>

Hard Dried:

Choice	6,858	
Standard	58	6,916
		<hr/>

Split Fish: 20,813

TOTAL EQUIVALENT DRY CWTS

Lightsalted	70,209	
Heavysalted	163,892	
		<hr/>
		234,101

APPENDIX G

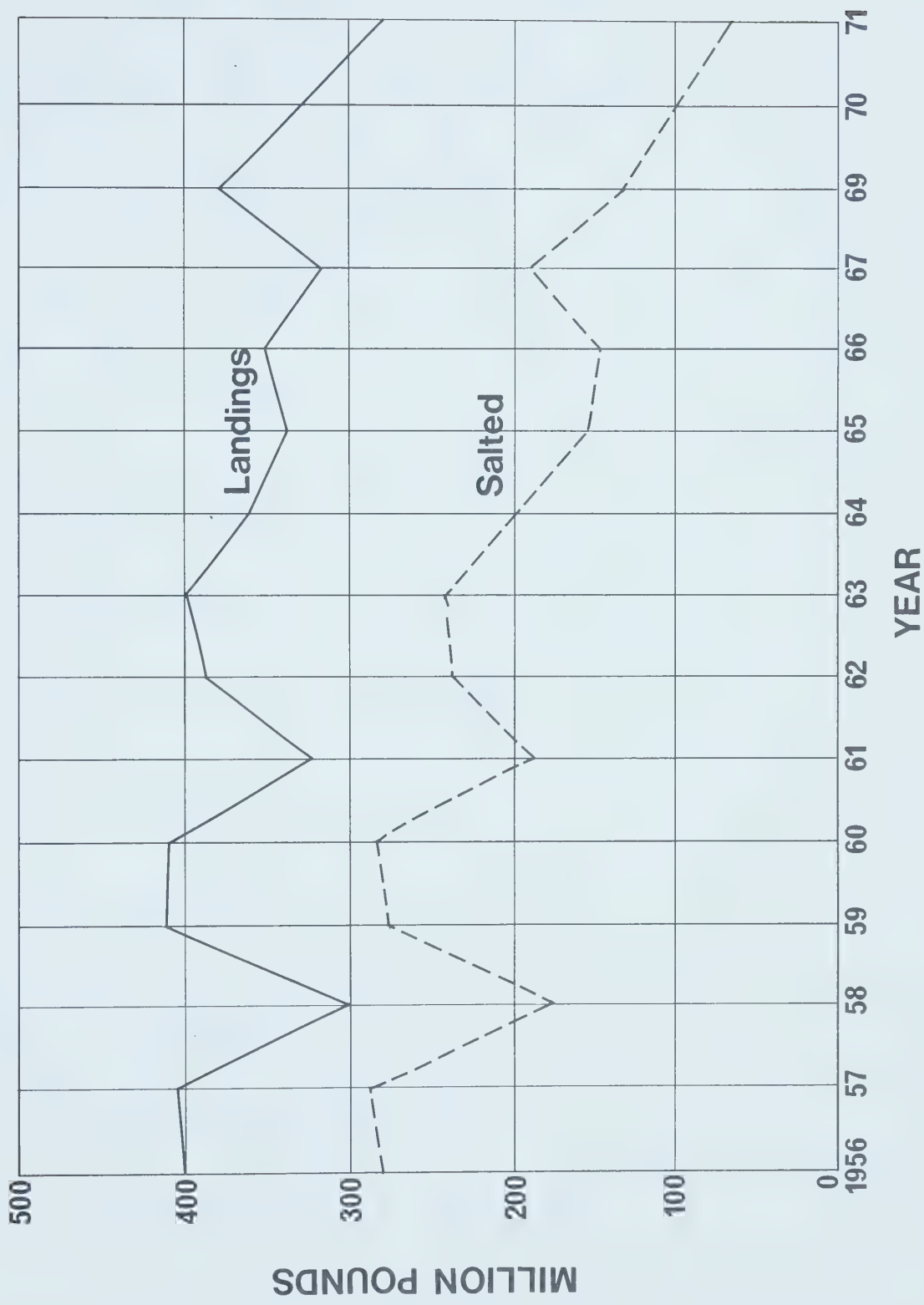
CANADIAN SALTFISH CORPORATION

SUMMARY OF FINAL PAYMENTS TO FISHERMEN

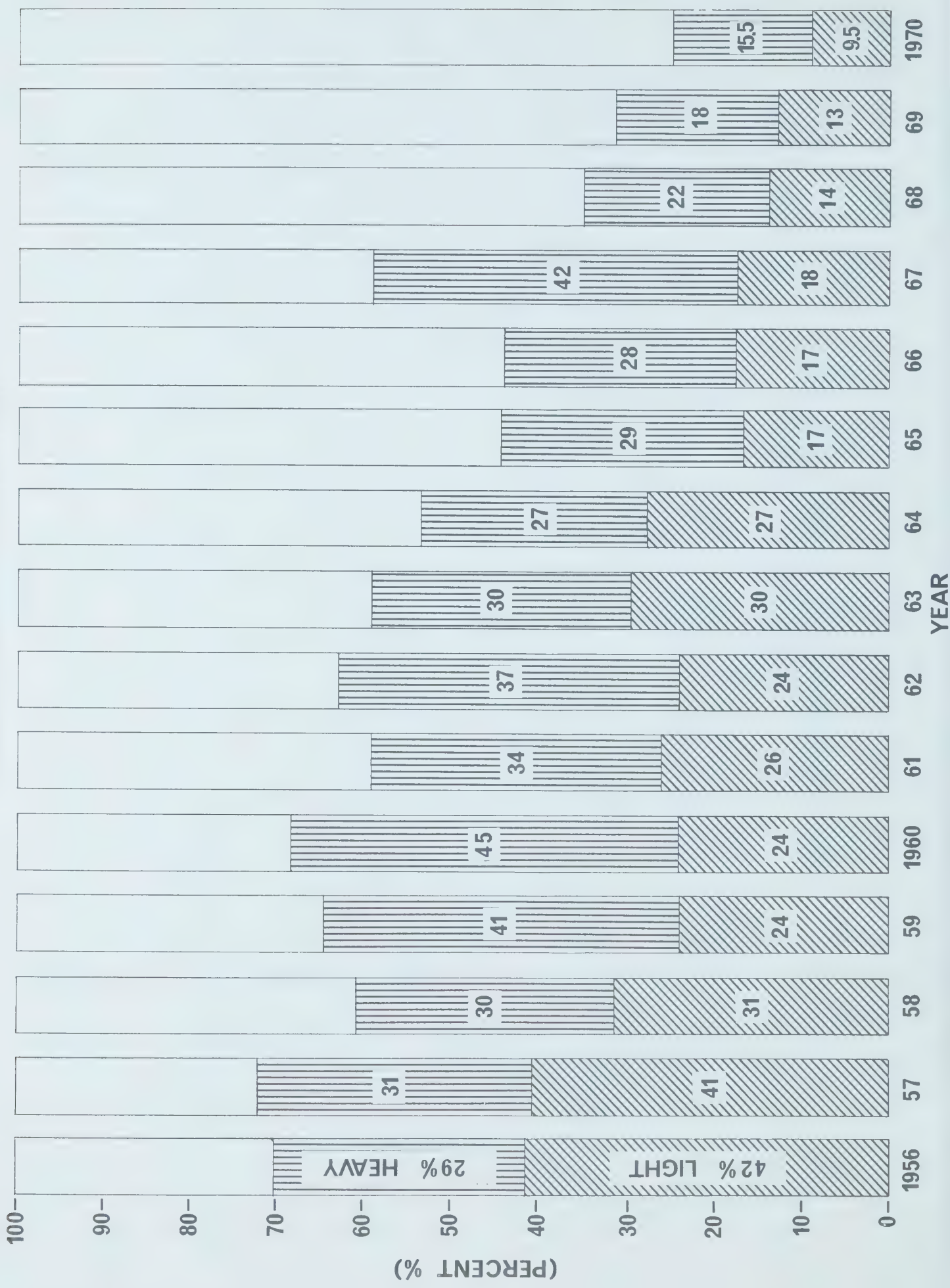
Fiscal Year Ending March 31, 1971

<i>Grade and Drieth</i>		<i>Payment per Qtl.</i>
<i>LIGHTSALTED:</i>		
Choice	— Dry	\$3.00
	Other	1.50
Prime	— Dry	3.00
	Other	1.50
Madeira	— Dry	2.00
	Other	1.00
Thirds	— Dry	1.75
	Other85
Tomcods	— Dry	2.00
	Other	1.00
<i>HEAVYSALTED:</i>		
Saltbulk		
Choice	— Large & Medium	1.75
	Small	1.75
Ordinary Cure		
Choice	— Large & Medium	2.20
	Small	2.20
Semi-Dry		
Choice	— Large & Medium	2.35
	Small	2.35
Hard-Dried		
Choice	— Large & Medium	2.00
	Small	2.00
<i>SPLIT FISH:</i>01¢ lb.

NEWFOUNDLAND AND CODFISH LANDINGS AND QUANTITY PUT TO SALT 1956 - 1970



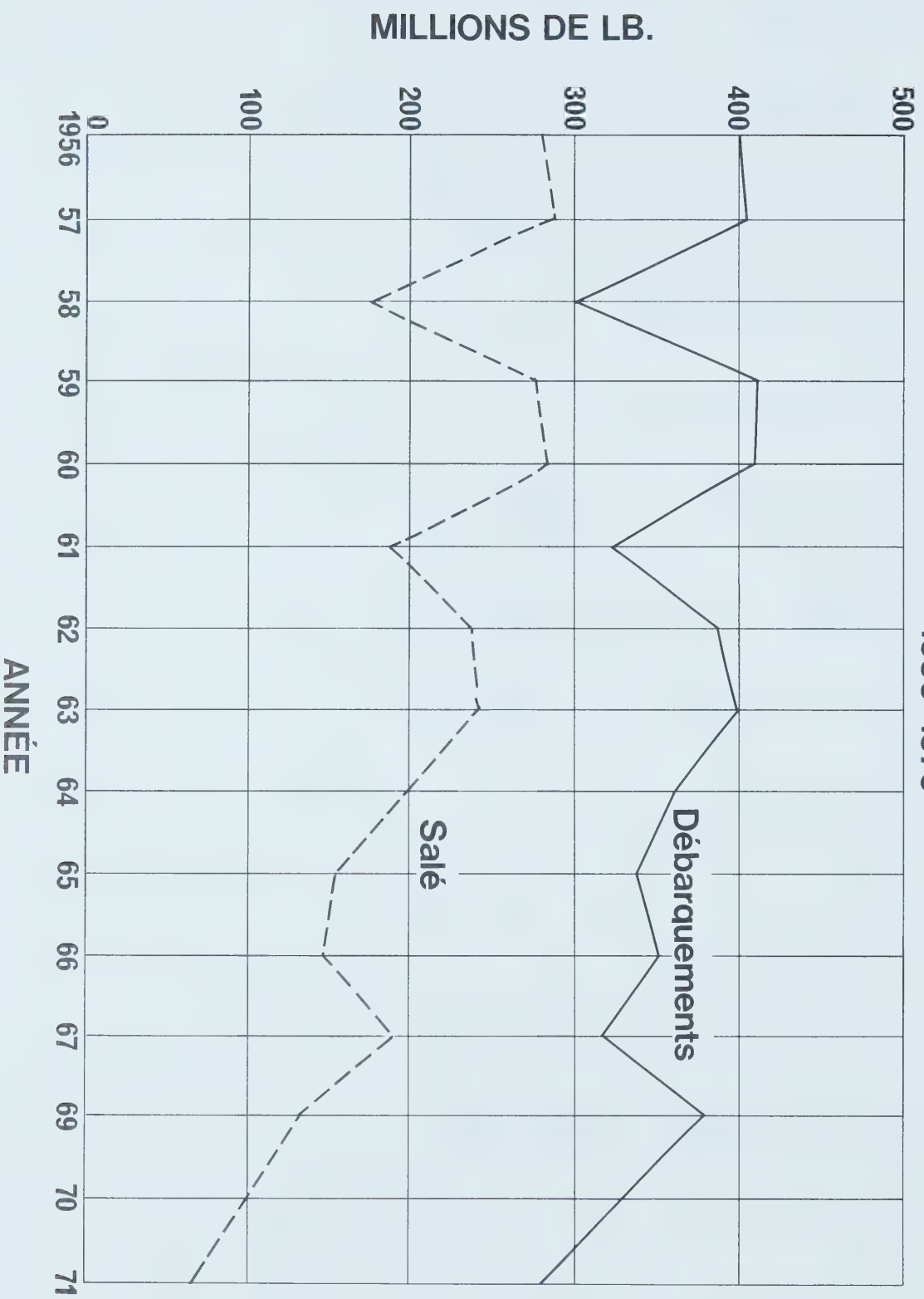
PERCENTAGE of NEWFOUNDLAND CODFISH LANDINGS USED in SALTED PRODUCTION



POURCENTAGE DES DÉBARQUEMENTS DE MORUE DE TERRE-NEUVE UTILISÉ DANS LA PRODUCTION DU POISSON SALÉ



DÉBARQUEMENTS DE MORUE DE TERRE-NEUVE QUANTITÉ SALÉE 1956-1970



ANNEXE G

OFFICE CANADIEN DU POISSON SALE SOMMAIRE DES PAIEMENTS DEFINITIFS AUX PECHEURS EXERCICE FINANCIER SE TERMINANT LE 31 MARS 1971

Qualité, et degré de séchage
Paiement
par quintal

LEGEREMENT SALE:

De choix	—	Sec	\$3.00
		Autre	1.50
Supérieur	—	Sec	3.00
		Autre	1.50
Madère	—	Sec	2.00
		Autre	1.00
Troisième	—	Sec	1.75
		Autre85
Poulamon	—	Sec	2.00
		Autre	1.00

FORTEMENT SALE:

Poisson en arrîmes	—	Gros et moyen	1.75
		Petit	1.75
Ordinaire	—	Gros et moyen	2.20
		Petit	2.20
Mi-sec	—	Gros et moyen	2.35
		Petit	2.35
Très sec	—	Gros et moyen	2.00
		Petit	2.00

POISSON FENDU:

0.01 lbs.

ANNEXE F

OFFICE CANADIEN DU POISSON SALE

ACHATS POUR L'EXERCICE TERMINE LE 31 MARS 1971

Qualités et degré de séchage
LEGEREMENT SALE:
Quintaux

De choix	11,945
Supérieure	13,720
Madère	26,805
Troisième	4,062
Poullamon	11,392
West India	2,285
	<hr/> 70,209

FORTEMENT SALE:

En vert-Sale	
De choix	184,453
Standard	16,532
	<hr/> 200,985

Ordinaire

De choix	8,842
Standard	273
	<hr/> 9,115

Mi-sec

De choix	8,173
Standard	218
	<hr/> 8,391

Tres-sec

De choix	6,858
Standard	58
	<hr/> 6,916

Poisson fendu

20,813

NOMBRE TOTAL DE QUINTAUX PAR CATEGORIE

Légerement sale	70,209
Fortement sale	163,892
	<hr/> 234,101

ANNEXE E

OFFICE CANADIEN DU POISSON SALE

TOTAL DES ENVOIS DE POISSON LEGEREMENT SALE ET DE
POISSON FORTEMENT SALE AUX DIFFERENTS MARCHES —
EXERCICE SE TERMINANT LE 31 MARS 1971

Quintaux C.I.F. *En Milliers de Dollars* *Marché*

Jamaïque	75,202	2,276
Porto Rico	59,946	2,096
Etats-Unis	20,156	768
Trinidad	18,595	554
Portugal	11,215	452
Espagne	7,072	280
Barbades	9,883	245
Italie	5,525	216
Ventes à Terre-Neuve	5,717	130
Granade	2,235	83
Saint-Vincent	1,466	45
Guyane	877	22
Montserrat	500	19
Sainte-Lucie	500	18
Dominique	462	17
Haiti	400	16
Bahamas	405	13
Toronto	362	11
Corée	250	9
	<u>220,768</u>	<u>7,270</u>

NOTE: le 31 mars 1971, il restait un stock non expédié.

ANNEXE D

OFFICE CANADIEN DU POISSON SALE

COMMUNIQUE SUR LES PRIX INITIAUX POUR 1970

Le 23 mai 1970, l'Office canadien du poisson salé a annoncé les cours d'ouverture pour la production du poisson salé de 1970. Ces prix ont été estimés à partir de l'information que possédait l'Office à ce jour et devaient servir de guide aux pêcheurs quant aux qualités et préparations du poisson salé qui leur rapporteraient le plus.

A l'heure actuelle, l'Office a en mains des contrats passés avec des acheteurs concernant des quantités considérables à cours améliorés et on a terminé une évaluation des principaux marchés des Indes occidentales. L'Office s'empresse donc d'annoncer aux pêcheurs les cours améliorés ci-après qui s'appliqueront à tout poisson salé acheté au nom de l'Office durant l'année 1970, y compris le poisson salé qui a déjà été acheté.

Par lot de 224 lbs.

23 mai, les juillet,
Poisson salé en arêtes, No. 1 prix de 1970 prix de 1970

Extra gros)	\$22.00	
Gros)	\$26.00	
Moyen)		
Petit		\$19.00	\$22.00

Poisson salé en arêtes, No. 2

Extra gros)	\$19.00	\$21.00
Gros)		
Moyen)		
Petit		\$17.00	\$18.00

Sec, teneur en eau de 38% Par quintal de 112 lbs.

Gros, maudère	\$19.50	\$22.50
Moyen, maudère	\$18.50	\$21.50
Petit, maudère	\$16.50	\$19.50
Petit, morue	\$14.00	\$17.00
Troisième, gros	\$17.50	\$19.50
Troisième, moyen	\$15.50	\$17.50
Troisième, petit	\$13.00	\$15.00

ANNEXE B

OFFICE CANADIEN DU POISSON SALE CONSEIL D'ADMINISTRATION

<i>Nom</i>	<i>Adresse</i>	<i>Date de Nomination</i>	<i>Mandat</i>
M. E. P. Weeks	Ottawa (Ontario)	9 avril 1970	2 ans
M. Aidan J. Maloney	St-Jean (T.-N.)	16 avril 1970	5 ans
M. C. Robin Molson	Ottawa (Ontario)	17 avril 1970	5 ans
M. A. D. Crerar	Ottawa (Ontario)	17 avril 1970	5 ans
M. R. M. Clancy	St-Jean (T.-N.)	30 avril 1970	3 ans
M. Ian M. MacKeigan	Halifax (N.-E.)	30 avril 1970	3 ans
M. Clifford Russell	St-Jean (T.-N.)	23 decembre 1970	3 ans

Nombre de réunions des administrateurs 6
 Nombre de réunions du Comité exécutif 2

ANNEXE C

OFFICE CANADIEN DU POISSON SALE MEMBRES DU COMITE CONSULTATIF

<i>Nom</i>	<i>Adresse</i>	<i>Date de Nomination</i>	<i>Mandat</i>
M. C. R. Barrett	St-Jean (T.-N.)	23 avril 1970	4 ans
M. Patrick J. Antle	St-Jean (T.-N.)	23 avril 1970	4 ans
M. Lester D. Andrews	Wesleyville (T.-N.)	23 avril 1970	4 ans
M. Harold I. Mifflin	Catalina (T.-N.)	23 avril 1970	4 ans
M. Sherman F. Zwicker	Lunenburg (N.-E.)	23 avril 1970	4 ans
M. Lorenzo Dredge	Black Duck Cove (T.-N.)	23 avril 1970	2 ans
M. John Molloy	St-Shotts (T.-N.)	23 avril 1970	2 ans
M. Frederick Earle	Carbonear (T.-N.)	23 avril 1970	2 ans
M. Albert Perlin	St-Jean (T.-N.)	23 avril 1970	2 ans

Nombre de réunions 6

Améliorations aux immeubles loués	28,913		
Moins: amortissement accumulé.....	5,783	23,130	48,467
			<u>\$1,279,736</u>

Approuvé au nom du Conseil d'administration

Directeur

Directeur

\$1,279,736

J'ai examiné le présent bilan et l'état correspondent des recettes et des dépenses et j'ai soumis un rapport à leur sujet au ministre des Pêches en date du 18 juin 1971.

L'auditeur général du Canada
A. M. Henderson

OFFICE CANADIEN DU POISSON SALE
 CREÉ EN VERTU DE LA LOI SUR LE POISSON SALE
 BILAN ARRÊTÉ AU 31 MARS 1971

<i>Actif</i>		
Valeurs courantes:		
Caisse	\$460,727	
Comptes des avances aux mandataires.....	\$195,038	
Moins: provision pour les comptes douteux	57,430	137,608
Comptes à recevoir: commerce	460,186	
Moins: provision pour les comptes douteux	7,862	452,324
Avance de voyage		1,741
Stocks:		
Poisson, (prix après traitement)	140,693	
Emballages, au prix coûtant	29,727	170,420
Dépenses payées d'avance	8,449	
Total de l'actif courant		\$1,231,269
Capitaux fixes (prix coûtant)		
Ameublement et équipement	31,671	
Moins: dépréciation cumulée	6,334	25,337
<i>Passif</i>		
Passif exigible		
Comptes à payer et passif accumulé		\$725,254
Dû aux pêcheurs:		
Excédent des recettes sur les dépenses pour l'année.....		554,482
d'après l'état des recettes et des dépenses		

OFFICE CANADIEN DU POISSON SALE

Etat de la provenance et de l'utilisation des fonds

Provenance des fonds

Revenu net de l'année.....\$554,482

Dépréciation et amortissement n'exigeant pas une mise courante de fonds 12,117

Utilisation des fonds

Immobilisation 60,584

Fonds de roulement en date du 31 mars 1971\$506.01

OFFICE CANADIEN DU POISSON SALE
 ETAT DES RECETTES ET DES DEPENSES
 POUR L'EXERCICE SE TERMINANT LE 31 MARS 1971

Ventes (note 1) \$6,840,175

Frais de vente
 Coût des produits..... \$5,476,510
 Transport, entreposage et emballage 518,321
 Divers 85,547

Total des frais de vente..... 6,080,378

Excédent brute 759,797

Dépenses
 Traitements des employés et prestations \$131,796 (note 2)

Loyer 31,763
 Frais de voyage 17,204
 Communications 9,282

Provision pour comptes douteux 7,862
 Port, impression et papeterie..... 7,561
 Services professionnels et spéciaux..... 7,095

Dépréciation 6,334
 Amortissement des améliorations aux immeubles loués..... 5,783

Dépenses des représentants..... 4,446
 Subventions tenant lieu de taxes municipales 2,765

Publicité et promotion..... 4,695
 Moins: Subvention du gouvernement accordée en vertu de l'article 16 de la Loi 100,000

Excédent des recettes sur les dépenses à distribuer aux pêcheurs \$ 554,482

Nota: 1. Les ventes représentent la valeur f.a.b. emballée des produits vendus. Le coût, l'assurance et le fret atteignent environ \$7,270,000.

2. Les dépenses comprennent la rémunération des administrateurs (\$800) ainsi que des fonctionnaires (\$65,608). L'Office comprend sept administrateurs et six fonctionnaires; deux des fonctionnaires assument aussi les fonctions d'administrateur.

Ottawa, le 18 juin 1971

L'honorable Jack Davis

Ministre des pêches

Ottawa

Monsieur le Ministre,

J'ai examiné les comptes et les états financiers de l'Office canadien du poisson salé pour l'exercice ayant pris fin le 31 mars 1971. Mon examen a comporté une revue générale des procédés comptables et tels sondages des livres et pièces comptables et autres pièces que j'ai jugés nécessaires dans les circonstances.

Conformément aux dispositions de l'article 87 de la Loi sur l'administration financière, je déclare qu'à mon avis:

a) la Corporation a tenu les livres de comptabilité appropriés, b) les états financiers de l'Office

i) concordent avec les livres de comptabilité,

ii) dans le cas du bilan, donnent, un aperçu juste et fidèle des affaires de l'Office à la fin de l'année financière, et

iii) dans le cas de l'état des recettes et des dépenses, donnent un aperçu juste et fidèle des recettes et des dépenses de l'Office durant l'année financière; et

c) les transactions de l'Office qui ont été portés à ma connaissance

sont de la compétence de l'Office aux termes de la Loi sur l'administration financière et toute autre loi pouvant s'appliquer à l'Office. Veuillez agréer, Monsieur le Ministre, l'assurance de ma très haute considération.

L'auditeur général du Canada
A. M. Henderson

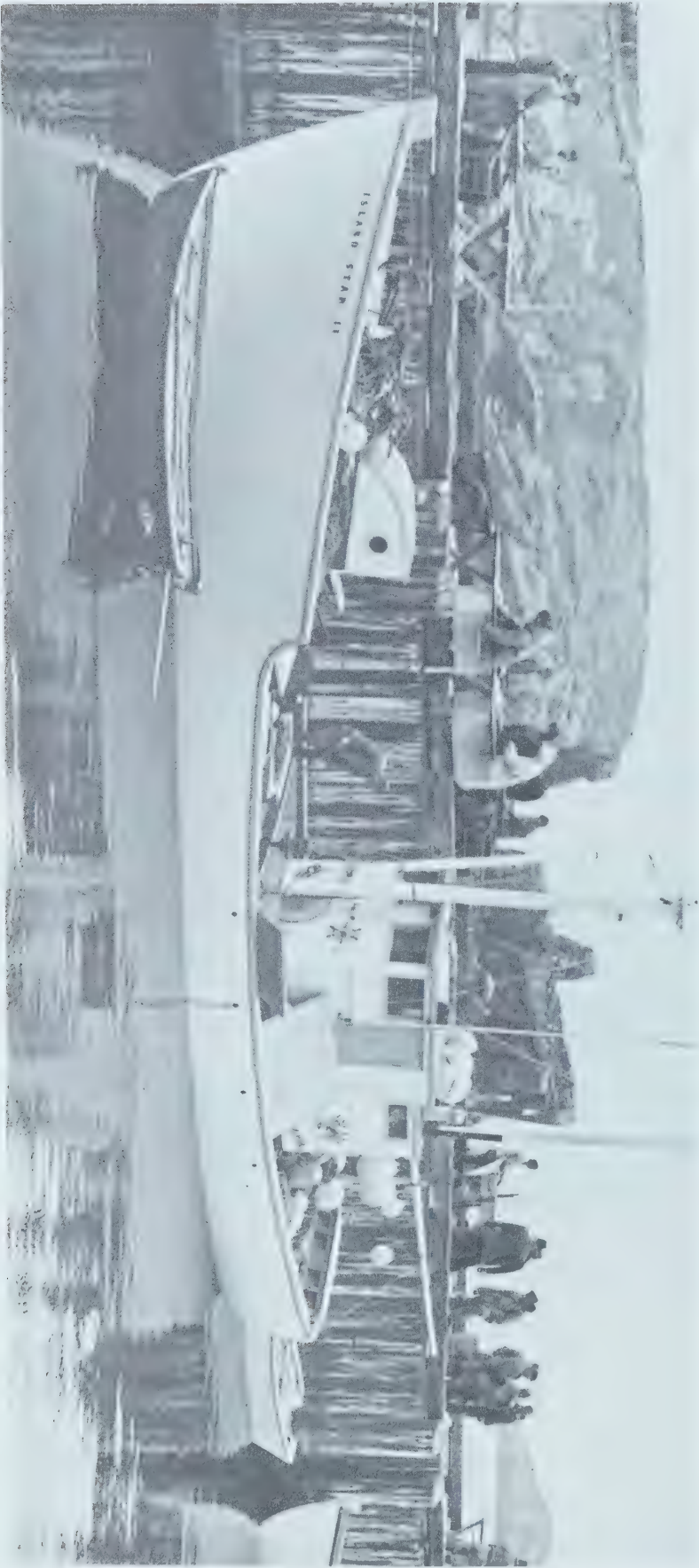
OFFICE CANADIEN DU POISSON SALE
RAPPORT SOUMIS AU MINISTRE DES PÊCHES
SUR L'ÉTUDE DES COMPTES ET ÉTATS FINANCIERS
POUR L'EXERCICE SE TERMINANT LE 31 MARS 1971
AUDITEUR GÉNÉRAL DU CANADA

Selon l'Office, une quantité accrue de la production totale de poisson salé devrait être achetée à l'état frais des pêcheurs et salée sous surveillance dans des usines ou des chafauds communautaires. C'est la meilleure façon d'améliorer sensiblement la qualité sans quoi le poisson salé pourrait difficilement soutenir la concurrence sur les marchés étrangers des produits alimentaires de remplacement. De plus, une amélioration de la qualité permettra le paiement de prix plus élevés pour les matières premières. L'Office entend donc augmenter le salage sous surveillance au cours de 1971-72.

Par exemple, on tentera de relancer les exportations au marché grec où il y a une forte demande en poisson salé en vert spécialement préparé. Pour contribuer à cette entreprise, qui est une innovation dans les opérations de salage à Terre-Neuve, la Direction de l'expansion industrielle du ministère fédéral des Pêches et des Forêts et la *Newfoundland Fisheries Development Authority* contribuent au financement et à l'aide technique. On a aussi étudié les arrangements préliminaires à prendre en vue d'étendre les ventes au Brésil au cours de l'année prochaine.

Sur le plan commercial, la morue salée est en voie de devenir un produit spécial sur certains marchés. Ceci appelle des méthodes de production soignées et de l'emballage, de la distribution et de la promotion à jour. Des expériences seront effectuées, par exemple, sur l'utilisation d'emballages coques d'une livre et des expéditions d'essai seront effectuées dans des contenants nouveaux ou modifiés. L'Office étudie aussi d'autres régions pour la mise au point de produits.

Le conseil d'administration a été encouragé par le travail qu'a accompli l'Office dans les marchés en 1970. Tout porte à croire que le poisson salé conservera sa popularité en dépit de l'augmentation des prix et de la concurrence d'une variété accrue de produits de remplacement. L'Office envisage avec optimisme non seulement l'avenir immédiat mais aussi les perspectives à plus longs termes pour l'industrie. L'Office s'attend à la participation du Québec, ce qui renforcera la production et aiderait à satisfaire aux exigences du marché. Ainsi les pêcheurs pourraient bénéficier de revenus favorables et continus.



Le rapport de l'auditeur général, (Voir l'annexe "A") donne les détails des transactions financières de l'Office.

L'Office a acheté l'équivalent d'un poids sec de 164,000 quintaux de poisson fortement salé et de 70,000 quintaux de poisson légèrement salé, ce qui donne un total de 234,000 quintaux (Annexe "F"). Cette quantité constitue donc une diminution importante comparative-ment aux 229,000 quintaux de poisson fortement salé et aux 141,000 quintaux de poisson légèrement salé produits en 1969. De plus, une importante partie de la production de 1970 n'est pas passée par l'Office parce que l'Office a commencé à acheter du poisson le 15 juin 1970 seulement.

Au 31 mars 1971, on avait vendu 220,768 quintaux: les coûts, l'assurance et le fret s'élèvent à 7,270,000 dollars (Appendice "E"). En fonction de la valeur, les principaux marchés ont été les Etats-Unis, de même que la Jamaïque, Porto Rico, Trinidad et la Barbade dans les Caraïbes, et le Portugal, l'Espagne et l'Italie en Europe méridionale. On a aussi fait des expéditions à des centres éloignés entre eux, notamment Toronto et en Corée du Sud. Le coût total des opérations de vente s'est élevé à un peu plus de 3% de la valeur f.a.b. des ventes.

A la fin de l'année financière, l'Office avait un revenu net de 554,482 dollars à distribuer aux pêcheurs. Même s'il ne disposait pas de la vérification de fin d'année en mars, le conseil d'administration possédait assez de renseignements pour prendre une décision au sujet du programme des paiements définitifs aux pêcheurs et aux producteurs (Annexe "G"). Ceci était essentiel être établis avant l'annonce des prix d'ouverture pour l'année 1971. On s'attendait que les pêcheurs établiraient leurs programmes de pêche pour 1971 d'après le revenu total de l'année 1970 et des prix d'ouverture pour 1971. En 1970, tous les gains versés par l'Office aux pêcheurs par quintal vendu étaient environ 30% plus élevé que les prix de 1969.

Les excellents résultats des opérations de l'année étaient certes dus à une multiplicité de facteurs. La pénurie générale de poisson salé sur les marchés mondiaux a créé une situation virtuellement favorable quant aux prix. Grâce à son monopole de vente et à la rapide mise sur pied d'un système de commercialisation efficace, l'Office a été en mesure de tirer plein avantage de cette tendance à la hausse.

D'autres événements ont favorisé l'Office: il n'y a eu cette année aucune plainte quant à la qualité des expéditions, les commissions de vente versées aux importateurs ont été presque complètement éliminées, des économies substantielles ont été réalisées grâce aux expéditions directement de Terre-Neuve et à une diminution des frais d'assurance. Il faut aussi signaler qu'avant tout il y avait le grand enthousiasme, l'initiative et le rendement de tous ceux qui ont participé à l'activité de l'Office. A ce propos, l'Office a apprécié les précieuses propositions et les commentaires du comité consultatif.

La Direction de l'inspection du ministère des Pêches et des Forêts a maintenu des inspecteurs dans les usines afin d'assurer que les dispositions de la Loi sur l'inspection du poisson régissant les normes et la production de l'usine étaient appliquées. Les inspecteurs n'ont pas contrôlé le genre de poisson qui parvenait à chaque usine. Un grand nombre d'entretiens et de réunions ont eu lieu avec la Direction de l'inspection et l'Office engageront des employés compétents.

Au cours de 1970, diverses autres Directions du ministère des Pêches et des Forêts ont fourni une aide précieuse. La Direction de l'expansion industrielle a envoyé un fonctionnaire pour s'occuper de questions relatives à la production. Un certain nombre de fonctionnaires des Directions de l'inspection et de la protection ont été nommés inspecteurs en vertu de l'article 26 de la Loi sur l'inspection du poisson. On a assuré une liaison étroite avec le Service de l'économie en vue de l'enregistrement des niveaux de production, des stocks et d'autres données pertinentes.

On a collaboré tout au long de 1970-71 avec le Collège des pêches, de navigation, de mécanique navale et d'électronique à St-Jean. Plusieurs centaines de pêcheurs ont suivi des cours sur la façon convenable de maintenir et traiter le poisson salé. Le personnel de l'Office et de la Direction de l'inspection ont enseigné dans toutes les classes. L'Office a apprécié la grande collaboration qu'il a reçue du Collège des pêches.



Au cours des mois d'avril, de mai et de juin, l'Office a retenu les services de deux fonctionnaires du Bureau des conseillers en gestion du ministère des Approvisionnements et des Services. Cet arrangement avait été pris par le ministère des Pêches et des Forêts avant la création de l'Office. Le coût de ces services a été payé à partir de la subvention d'établissement de l'Office.

Un bon nombre d'employés permanents dont on a retenu les services avaient déjà une certaine expérience dans le domaine du poisson salé et étaient aussi familiers avec les besoins et les documents ayant trait à l'exportation, ce qui a facilité le sondage ordinairement nécessaire lors de la mise sur pied d'un nouvel organisme.

On a mis sur pied un système de comptabilité et organisé le traitement électronique de certaines de ses parties; on étendra graduellement l'électronique à toutes les parties du système où ce sera possible et pratique, à mesure que les travaux de l'Office évolueront et se développeront.

L'Office a quitté son siège social provisoire pour s'établir dans l'édifice Royal Trust, rue Water à St-Jean (Terre-Neuve).

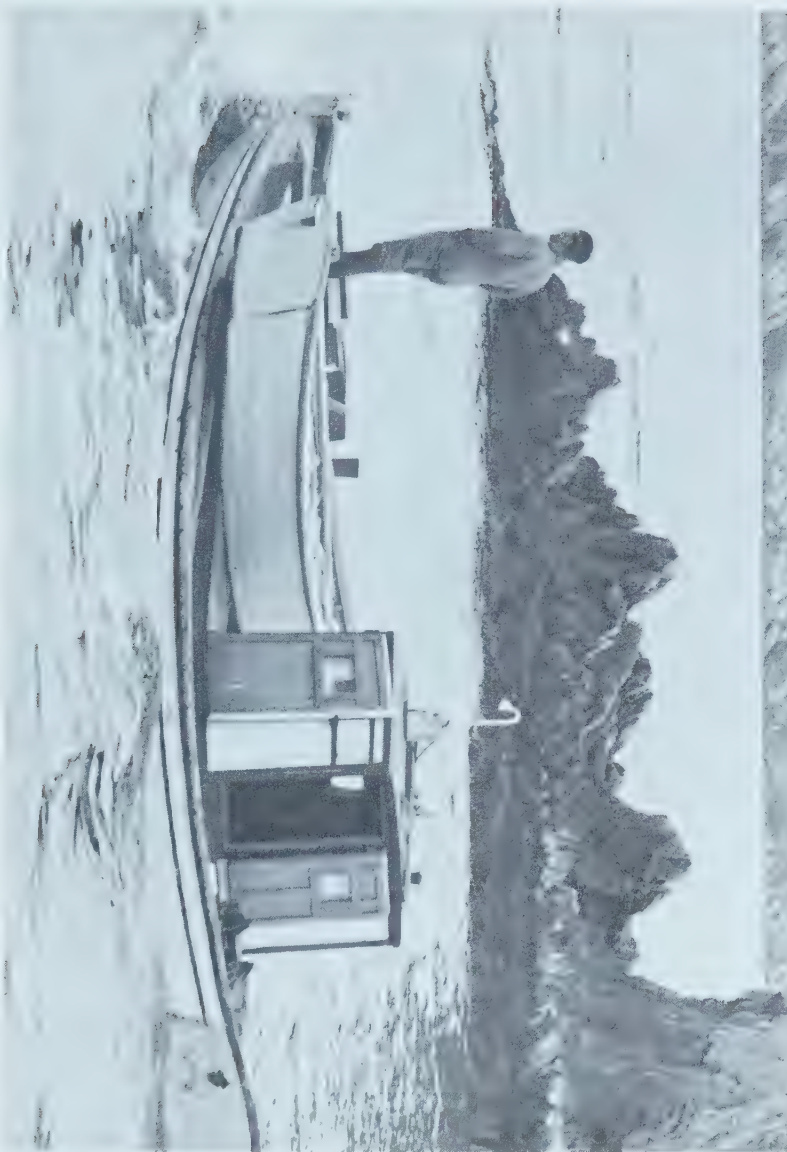
CREDIT AUX PECHEURS

Dans le passé, les pêcheurs ont été financés dans leur propre localité par un marchand général ou par un membre de l'industrie de transformation, ou par les deux. Au printemps, le pêcheur était approvisionné à crédit et il diminuait sa dette par la vente de son poisson. Une mauvaise pêche, la maladie et d'autres problèmes pouvaient empêcher le pêcheur de régler ses comptes dans l'année. Le coût du crédit aux pêcheurs pouvait se traduire par une hausse du prix des marchandises et des approvisionnements. À leur tour, les marchands des ports isolés devaient compter sur le crédit que pouvaient leur accorder leurs fournisseurs et grossistes des grands centres comme St-Jean.

Le crédit révélait une importance capitale pour les pêcheurs côtiers. Toutefois, les problèmes de ce genre ont été résolus jusqu'à un certain point grâce à des paiements de transfert. La politique de l'Office visant à établir

des prix initiaux, à accepter tout poisson vendable offert et à payer comptant au moment de l'achat, devrait aider à réduire davantage le besoin de crédit.

L'article 7 (1) de la Loi sur le poisson salé autorise l'Office à consentir des prêts de fonds de roulement sur une base saisonnière à des pêcheurs et à des producteurs dans une province participante. Durant l'année de production 1970-71, la question du crédit n'a pas revêtu une trop grande importance parce que l'Office a été créé un peu tard et que la plupart des arrangements de crédit avaient déjà été conclus entre les industriels et les pêcheurs. Toutefois, il a fallu proroger le crédit dans certaines régions. Certains de ces comptes ont dû être reportés à l'année de production 1971-72 en raison de la diminution des prises dans certaines régions, notamment le Labrador. On doit admettre que toute perte que subit l'Office par suite de dettes non acquittées se traduira par une baisse des prix initiaux ou des paiements définitifs aux pêcheurs.



En 1970, le coût de transport du poisson salé à partir du magasin des pêcheurs jusqu'aux usines de traitement a été payé par chaque pêcheur concerné. Les frais de transport ont été établis pour les différentes régions suivant leur distance des usines. Au moment de payer le poisson, les mandataires de l'Office ont déduit les frais de transport applicables à chaque quintal. Le transport s'est effectué à la fois par bateau et par camion.

La plupart des exportations ont été acheminées par bateau et par camion à remorque vers Halifax et Montréal d'où, après transbordement, elles ont été expédiées à destination. Toutefois, plusieurs bateaux ont été arrêtés, chargés à Terre-Neuve et directement acheminés vers le marché. Comme elle diminuait la manutention et la durée du transport, cette méthode a entraîné une réduction des coûts et a contribué à assurer la qualité du poisson ainsi que l'apparence et l'état du contenant. L'Office entend utiliser fréquemment ce système.

En conformité avec l'article 16 de la Loi sur le poisson salé, le gouvernement fédéral a accordé une subvention de 100,000 dollars à l'Office en vue de lui permettre de faire face à ses dépenses initiales d'exploitation et à ses frais de premier établissement. Une partie de cette subvention est récupérable auprès des provinces participantes par le gouvernement fédéral.

En vue de financer l'achat, le traitement et la commercialisation du poisson salé, l'Office a emprunté d'une des banques à charte sans garantie du gouvernement. Tous les prêts consentis par une banque ont été remboursés.

Vers la fin de l'exercice financier, des accords ont été conclus avec le ministère des Finances au sujet d'avances de fonds de roulement tel que prévu à l'article 17 (1) (b) de la Loi sur le poisson salé; on utilisera ces avances en 1971-72.



Au début, l'Office n'avait aucun débouché sur les marchés ni d'organisation de vente. Néanmoins, le conseil d'administration a décidé que l'Office devrait entreprendre la commercialisation de toute sa production en 1970.

Dans ces conditions très difficiles et urgentes, des arrangements ont dû être faits parce que la production était déjà en cours. Il était nécessaire de choisir des importateurs et courtiers en importation pour assurer la circulation du poisson vers les marchés et s'informer des échelles de prix de manière que des prix initiaux raisonnables soient payés aux pêcheurs. Malgré ces difficultés, des accords ont été conclus rapidement à New York, en Jamaïque, à Porto Rico, à Trinidad, à la Barbade et dans d'autres débouchés aux Caraïbes, ainsi qu'au Portugal, en Espagne et en Italie.

Il était aussi nécessaire en juin de passer quelques contrats pour toute la saison et, comme à l'accoutumée, en dollars américains. La libération du dollar canadien après la conclusion des contrats a entraîné une réduction des gains d'environ 250,000 dollars.

Une autre difficulté, qui est apparue au cours de 1970 et qui était hors du pouvoir de l'Office, a été la diminution de la production du poisson salé comparativement aux années antérieures, d'où l'impossibilité de satisfaire aux quantités ayant fait l'objet de contrats pour les marchés individuels, ce qui eut pour effet de hausser les frais généraux par quintal.

Les arrangements ayant trait à la commercialisation se sont révélés très efficaces. D'excellents rapports ont été établis entre l'Office et les différents importateurs. En vue de promouvoir davantage ces rapports et d'aider à l'évaluation des marchés en 1971, le président du Conseil, le président de l'Office et le directeur de la commercialisation ont visité les pays concernés entre la mi-février et la fin mars 1971. Durant la dernière moitié d'août et au début de septembre 1970, le président du Conseil et le président de l'Office s'étaient déjà rendus en Islande, aux îles Féroé, au Danemark et en Norvège en vue d'étudier sur place les opérations de ces pays et de recueillir les avis de ces derniers au sujet des différents marchés.

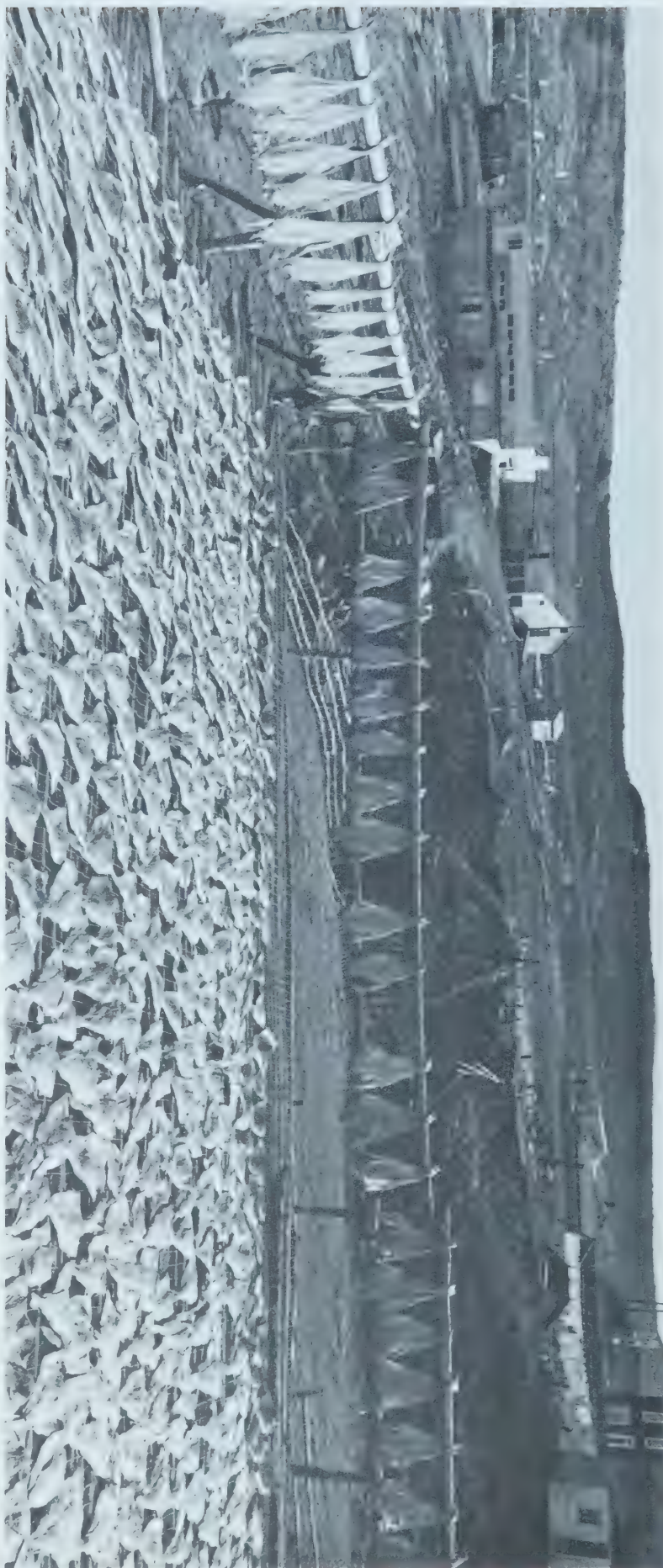


L'annexe "E" indique les quantités exportées aux principaux marchés.

Fait à remarquer, le marché portugais auquel le Canada n'avait plus accès au cours des dernières années en raison surtout de la piètre qualité des expéditions, a acheté du poisson pour une valeur de plus de 400,000 dollars, à la grande satisfaction des importateurs et des consommateurs. Les relations ont été renouées avec les marchés traditionnels du poisson salé canadien, perdus depuis plusieurs années, en raison de circonstances diverses. Ces marchés comprennent le Brésil, la Grèce et Cuba. On est à tracer des plans en vue de relancer les exportations de poisson salé canadien dans ces pays.

La production du poisson salé a baissé d'environ la moitié comparativement à 1950, mais la capacité de production disponible pour le séchage et le traitement montre une diminution beaucoup moins importante. Au printemps de 1970, on a évalué qu'à Terre-Neuve et en Nouvelle-Écosse, on pouvait disposer de 2½ fois plus de capacité de séchage que ne l'exigerait la production prévue, ce qui signifie que si on utilisait toutes les usines, chaque unité de production aurait à faire face à des frais généraux trop élevés. Désormais, de façon à réduire les coûts et par le fait même augmenter le revenu des pêcheurs, l'Office devra effectuer une rationalisation de l'industrie du traitement. Certes, ceci doit se faire à partir d'une évaluation réaliste des besoins futurs non seulement en capacité de séchage mais aussi en capacité d'entreposage frigorifique, facteur essentiel quant au contrôle de la qualité. Compte tenu de ces considérations, l'Office a avisé les propriétaires d'usine qu'il traiterait probablement avec un moins grand nombre de mandataires en 1971 et que, en tout état de cause, les usines devront répondre aux exigences de la Loi sur l'inspection du poisson et disposer d'un entreposage frigorifique convenable.

En outre de la question de l'approvisionnement, un autre facteur établissant les besoins de l'usine est que l'Office n'enverrait probablement pas de poisson aux fins de traitement aux provinces non participantes. D'après ces considérations, l'Office croit qu'il serait peu sage de se dépêcher de réduire la capacité de séchage dans les provinces participantes tant qu'il n'aura pas une meilleure idée de la tendance des approvisionnements et de la capacité de l'industrie actuelle.



A Terre-Neuve, au Labrador et le long de la côte nord du Golfe, au Québec, le poisson salé est produit en grande quantité par des pêcheurs qui fendent et salent leurs prises dans leur propre établissement. Dans cette région, il y a peut-être 400 localités qui sont impliquées. Dans les Maritimes et en Gaspésie, le fendage et le salage se font normalement à l'usine.

La plus grande quantité provient de la pêche côtière à trappes qui a lieu entre la mi-juin et la mi-août. Toutefois, le poisson peut être pris et salé lors de la pêche côtière qui a lieu à peu près d'avril à novembre.

Les opérations de pêche se font surtout sur des bateaux de 18 à environ 50 pieds de longueur. De plus, le pêcheur a aussi un petit hangar ou abri dans lequel il sale son poisson. On emploie ordinairement deux ou quatre hommes d'équipage et l'outillage se compose principalement de trappes à morue, de filets maillants et de lignes appâtées.

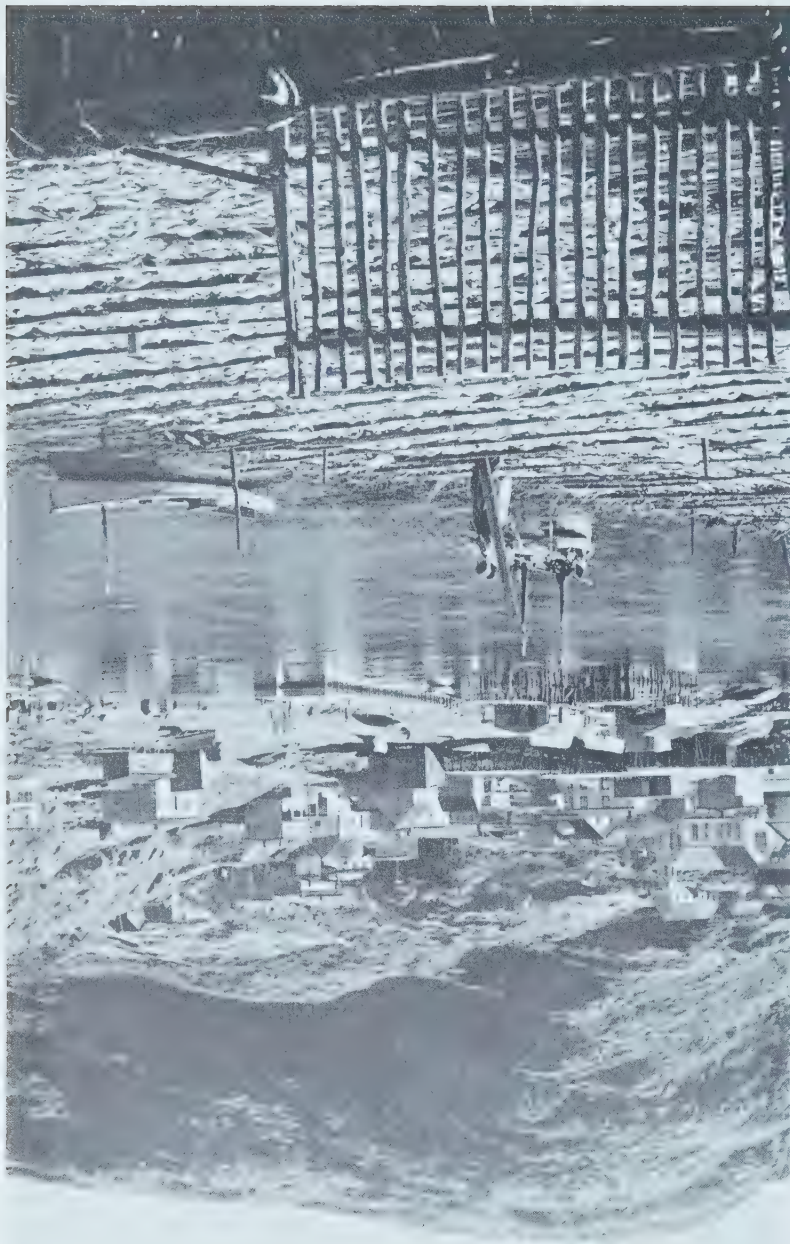
Le poisson est débarqué et emmené au hangar où il est vidé et étêté. Lors du fendage, la colonne vertébrale est enlevée et le poisson est alors prêt à être sale. Souvent la famille du pêcheur prêttera son concours à ce travail. Le poisson fendu est alors empilé en couches que l'on sale une à une. Si le poisson est fortement salé, on le garde dans le hangar jusqu'à ce qu'il ait absorbé complètement l'eau et le sel, ce qui exige ordinairement au moins 21 jours. Si le poisson doit être légèrement salé, on utilise moins de sel et on doit sécher le poisson habituellement à l'air libre, 5 jours après l'avoir sale. Le poisson fortement salé est transporté vers des séchoirs mécaniques.

Sitôt sorti de l'eau, le poisson commence à se détériorer et s'il n'est pas manipulé convenablement, notamment durant la première étape, il se détériorera rapidement. Le classement du poisson salé se fait suivant la taille et la qualité. Le facteur taille est, certes, quelque chose qui échappe à l'influence du pêcheur. Par ailleurs, la qualité dépend du soin et de l'attention accordés par le pêcheur en prenant, fendant, salant et maintenant son produit.

Au cours de 1970, de petites quantités de poisson salé ont été produites dans certaines usines de mandataires de l'Office. Pour cette étape, on a acheté du poisson frais, soit fendu soit vidé non étêté et on l'a ensuite sale sous surveillance. Ce procédé donne normalement un produit de qualité nettement supérieure, mais les prix risquent évidemment d'être plus élevés. Toutefois, il ne fait aucun doute que l'industrie doit évoluer assez rapidement vers un salage réglementé et expertement surveillé si dans l'avenir elle veut faire concurrence aux producteurs étrangers.

A ce propos, il vaut la peine de noter que les pays scandinaves ont mis sur pied un système par lequel la décision de produire du poisson frais, congelé ou sale repose sur une évaluation des divers marchés, de la convenance des produits bruts et de la combinaison qui semble la plus rentable. Tout le poisson est acheté à plus rentable. Au Canada, l'établissement d'un système tout aussi efficace dans les provinces participantes se fera très lentement étant donné qu'un grand nombre de pêcheurs n'ont pas la liberté de vendre à l'industrie du filetage. Néanmoins, on doit s'efforcer de rendre la qualité supérieure. L'Office est entré en scène trop tard en 1970 pour avoir beaucoup d'influence à cet égard.

En 1970, la production fut la plus basse jamais enregistrée et pour la troisième année consécutive, la pêche du Labrador connut l'insuccès. L'industrie du poisson frais et congelé, profitant de la récente amélioration de la situation, a opposé une forte concurrence pour se procurer des matières premières. Il s'en est suivi que la proportion des débarquements de morue dirigés vers le salage a baissé de 37% en 1969 à 25% d'un total moins élevé en 1970. En 1970, pour la première fois depuis longtemps, les usines de congélation n'ont pas baissé leurs prix durant la pêche à la trappe.



agriront au nom de l'Office en accordant un crédit à court terme aux pêcheurs pour leur permettre de se procurer l'équipement et les service saisonniers nécessaires pour produire du poisson salé. Les mandataires seront payés suivant la quantité de poisson préparé produit par l'usine, ce paiement comprenant à la fois les prix aux pêcheurs et des frais de traitement standard, qui ont été fixés pour tous les mandataires concernés.

De l'exposé ci-dessus, on peut constater que l'Office était en pleine opération vers la fin de juillet 1970, soit quatre mois après la promulgation de la Loi sur le poisson salé et trois mois après la première réunion du conseil d'administration.

que la saison de pêche était déjà en cours et qu'avant ces nominations, il n'était pas possible de mettre sur pied une organisation capable de fonctionner.

Le Ministre des Pêches et des Forêts, l'honorable Jack Davis, a déclaré en Chambre des communes le 14 avril 1970, que l'Office annonçait les prix initiaux aux pêcheurs avant la fin de mai. L'Office a publié ces prix le 23 mai 1970, même si les employés de l'Office n'avaient pas eu le temps de visiter et de faire une évaluation sur place des marchés ou plus qu'une étude préliminaire des coûts de production. Par conséquent, on a publié ces prix tout en connaissant parfaitement qu'ils s'agissait de prix préliminaires.

Pendant ce temps, le bureau principal était établi à St-Jean et le personnel de base, y compris le directeur de la commercialisation et le contrôleur-secrétaire, sont entrés en fonction le 1er juin 1970. D'avril à juin, on a retenu les services de deux responsables du Bureau des conseillers en gestion du ministère des Approvisionnement et des Services.

En juin, le directeur de la commercialisation a visité les principaux marchés de la Méditerranée et des Caraïbes en vue de conclure des accords d'importation et de dresser des contrats quant aux prix et aux livraisons. Sur la base des activités du directeur de la commercialisation, et d'une évaluation commune des prix initiaux établis en mai, le conseil d'administration a révisé ces prix et a émis une nouvelle liste le 1er juillet 1970 (Appendice D). Ces prix sont rétroactifs et représentent une hausse d'environ 20%.

Durant les mois de juin et de juillet, on a entrepris des négociations et conclu des ententes avec des mandataires qui agiraient en qualité d'acheteurs et de fabricants ou uniquement d'acheteurs. Ces mandataires résidaient en Nouvelle-Ecosse et à Terre-Neuve. En Nouvelle-Ecosse, on a inclut les fabricants parce qu'on s'attendait que cette province signe bientôt un accord de participation.

L'accord conclu avec les mandataires stipule que les acheteurs du poisson préparé aux prix établis par l'Office; qu'ils assureront le transport du poisson à partir des chafauds des pêcheurs jusqu'aux usines de traitement; qu'ils traiteront, emballeront et emmagasineront le poisson et, au besoin, le livreront au point d'exportation. De plus, les mandataires

Lorsqu'une province participe, elle doit, entre autres choses, payer une indemnité au propriétaire de toute usine ou tout matériel devenus superflus du fait d'une activité que l'Office a reçu la permission d'exercer. En cas de demandes d'indemnité pour les usines et l'équipement, comme l'enonce la Loi sur le poisson salé, l'Office est libéré de toute responsabilité ayant trait à ces demandes. Le Canada a accepté de partager le montant net de l'indemnité payée par la province pour les demandes validées.



Terre-Neuve a adopté *The Saltfish Marketing Act*, 1970 (Loi de 1970 sur la commercialisation du poisson salé) le 28 avril 1970. L'Office a été chargé de réglementer, dans la province, la vente et la commercialisation du poisson préparé et des sous-produits de la préparation du poisson. Les pouvoirs de l'Office pour ce qui concerne le commerce dans la province même sont les mêmes que ceux que confère la Loi fédérale dans le domaine de la commercialisation et du commerce d'exportation ou du commerce interprovincial. La Loi s'applique à toutes les régions de Terre-Neuve et du Labrador ainsi qu'à tout poisson préparé de la famille de la morue.

Terre-Neuve a signé un accord avec le gouvernement du Canada le 17 juillet 1970. Dans cet accord, il n'y a aucune exemption pour toute espèce de poisson salé que ce soit. En exerçant son activité, l'Office doit employer au maximum les entreprises et installations actuelles de l'industrie du poisson salé, en fonction des besoins et objectifs de l'Office. Le poisson acheté par l'Office doit répondre aux normes et à la qualité spécifiées dans la Loi fédérale sur l'inspection du poisson.

En 1970, la Nouvelle-Ecosse a adopté une loi habitante mais ne l'a pas encore promulguée; de plus cette province n'a conclu aucune entente avec le gouvernement du Canada.

Le Québec a présenté un projet de loi à l'Assemblée nationale en février 1971, mais le 31 mars 1971 il n'avait pas encore été adopté en troisième lecture.

Le président du Conseil, M. E. P. Weeks, a été nommé en vertu d'un décret du Conseil le 9 avril 1970 et le président de l'Office, M. Aidan Maloney, le 16 avril 1970. Les premiers administrateurs ont été nommés peu après (Annexe B). M. C. R. Barrett a été nommé président du comité consultatif en vertu d'un décret du Conseil le 15 avril 1970 et divers membres de ce comité ont été nommés à la même occasion. (Annexe C).

La première réunion du conseil d'administration, qui établissait officiellement l'existence de l'Office, a eu lieu à Ottawa le 4 mai 1970, soit moins de quatre semaines après la nomination du président du Conseil. Le comité consultatif a tenu sa première réunion le 14 mai 1970. Il fallait agir rapidement parce

Le 25 février, la Chambre des Communes a adopté la *Loi sur le poisson salé*, créant l'Office du poisson salé, chargé de "réglementer le commerce interprovincial et le commerce d'exportation du poisson salé pour augmenter les gains des producteurs primaires de morue préparée." Cette loi a reçu la sanction le 25 mars 1970.

Entre autres pouvoirs, l'Office a le droit exclusif d'acheter, de traiter, d'emballer et de commercialiser le poisson salé de la famille de la morue, produit dans les provinces participantes ou dans les régions spécifiées. L'Office a le droit exclusif de réglementer le commerce interprovincial et le commerce d'exportation de tout poisson préparé ou de tous sous-produits de la préparation du poisson provenant d'une province participante. Dans l'exercice de ses pouvoirs, l'Office doit poursuivre l'objectif ou la commercialisation d'une façon ordonnée en augmentant le revenu pour les pêcheurs et en ouvrant les marchés internationaux et interprovinciaux au poisson préparé.

Afin de permettre à l'Office d'exercer ses fonctions, le gouverneur en conseil peut, par l'entremise du ministre des Finances, soit garantir le remboursement des prêts consentis par une banque soit consentir des prêts à l'Office jusqu'à concurrence de dix millions de dollars. L'Office doit poursuivre son activité sans que le Parlement lui vote de crédits.

L'Office est formé d'un conseil d'administration comprenant le président du Conseil, le Président de l'Office, un administrateur pour chacune des provinces participantes et au plus cinq autres administrateurs qui doivent être nommés par le gouverneur en conseil pour une durée de cinq ans au plus. L'administrateur pour une province participante doit être nommé sur la recommandation du lieutenant-gouverneur en conseil de cette province.

De plus, les dispositions prévoient la création d'un Comité consultatif se composant d'au plus quinze membres, dont l'un est désigné par le gouverneur en conseil pour être président et dont la moitié au moins doit être composée de pêcheurs ou de leurs représentants. Il doit conseiller l'Office sur les questions relatives au commerce du poisson préparé qui lui sont déléguées par le conseil d'administration ou qui sont soulevées par le Comité consultatif.



A Terre-Neuve, la qualité du poisson salé a sérieusement diminué au cours des vingt dernières années. Cette situation, combinée aux problèmes concernant le cours du change a, entre autres choses, entraîné la perte de vieux clients, tels que le Brésil. De plus, les crises périodiques sur les marchés mondiaux, les fluctuations des débarquements globaux du poisson et la hausse des coûts de revient ont tous contribué à la diminution des revenus réels provenant du poisson salé.

Plusieurs tentatives ont été faites au cours des dernières années en vue d'une commercialisation plus efficace de ce produit. La société *Newfoundland Associated Fish Exporters Limited* (NAFEL) en est l'exemple le plus récent. Constituée en 1947 la NAFEL, composée de membres autorisés et ayant un monopole sur le marché d'exportation, a poursuivi ses opérations jusqu'en 1970, bien qu'elle ait perdu son monopole en 1959. A la suite de propositions faites par le gouvernement de Terre-Neuve en 1964, le gouvernement du Canada a chargé une Commission royale d'étudier la possibilité de constituer une commission nationale de commercialisation du poisson salé. Le commissaire, monsieur D. B. Finn, a rejeté l'idée mais a proposé la création d'un organisme industriel qui serait chargé d'améliorer la qualité.

En 1967, la dévaluation de la livre sterling et d'autres monnaies a provoqué une nouvelle crise au sein des marchés mondiaux du poisson salé. Le gouvernement fédéral a acheté des stocks de poisson invendus et a mis sur pied un programme de paiements compensatoires pour les pêcheurs. En 1968, les prix sont demeurés bas pour les pêcheurs et il devient évident qu'il faudrait prendre des mesures plus constructives pour résoudre les problèmes relatifs à l'industrie du poisson salé. Tenant compte de la recommandation de la Commission Finn, le gouvernement canadien a décidé de créer une corporation de la Couronne chargée d'acheter et de commercialiser le poisson salé produit dans les provinces participantes.



Office Canadien Du Poisson Salé

INTRODUCTION

L'industrie du poisson salé se situe à l'est du Canada, surtout dans la province de Terre-Neuve et au Labrador. Un pourcentage important de la production totale de la morue du Canada, vient du Québec et de la Nouvelle-Ecosse mais cela consiste, en grande partie, en des préparations particulières. Pour ce qui est du séchage du poisson salé ordinaire, la Nouvelle-Ecosse compte depuis un grand nombre d'années sur l'approvisionnement du poisson salé de Terre-Neuve et du Labrador. Le Nouveau-Brunswick et l'Île du Prince Édouard produisent seulement des quantités marginales de poisson salé. Sur les plans de l'industrie de la pêche et de l'économie régionale, la production de morue salée est beaucoup plus considérable à Terre-Neuve et au Labrador, notamment dans les régions les plus isolées de cette province, qu'ailleurs sur la côte de l'Atlantique.

Au début du siècle, l'industrie du poisson salé s'est étendue vers le nord à travers les Maritimes et le golfe Saint-Laurent en bordure des côtes du Québec jusqu'à Terre-Neuve et au Labrador. L'évolution des conditions économiques et sociales de la Nouvelle-Angleterre et le développement des industries du poisson congelé et du poisson frais dans ces États, au Québec et dans les Maritimes au cours des 20 dernières années ont entraîné l'industrie du poisson salé à se concentrer de plus en plus à Terre-Neuve. En revanche, l'important développement de l'industrie du poisson congelé au cours des dernières années le long de la côte sud de Terre-Neuve a écarté en grande partie la production du poisson salé de cette région.



PREMIER RAPPORT ANNUEL
de
L'OFFICE CANADIEN DU POISSON SALE
pour l'exercice se terminant le
31 MARS 1971

RAPPORT ANNUEL

